"বাণিজ্যে বসতে লক্ষ্মীঃ।"

অর্থোপার্জ্জনের সহজ উপায়

বা

নানাপ্রকার ব্যবসায়ের কূটতত্ত্ব।

শ্রীসন্তোষনাথ শেঠ প্রণীত ও প্রকাশিত।

লক্ষ্মীসরাই—মুঙ্গের।

কলিকাতা,

বহুবাজার, ১৪ নং মদন বড়ালের লেন, "লীলা প্রিন্টিং যন্ত্রে"

শ্রীমাণিকচন্দ্র ঘোষ দ্বারা মুদ্রিত।

১৩২০।

মূল্য ১৲ [illegible] টাকা।]

উৎসর্গ-পত্র।

চির-চাকুরীগত-প্রাণ বাঙ্গালীজাতির মধ্যে
যে সকল উদ্দ্যমশীল যুবক
স্বাধীন ব্যবসাদ্বারা জীবিকার্জ্জন করিতে চাহেন;
অথবা
যাঁহারা বেকার বসিয়া অন্নধ্বংস করিতেছেন;
কোম্পানীর কাগজের সুদই যাঁহাদের একমাত্র সম্বল,
যাঁহাদের কিছুমাত্র মূলধন নাই,
কিংবা
যাঁহাদের মূলধন অতি অল্প,
প্রভৃতি
যাঁহারা স্বাধীনভাবে অর্থোপার্জ্জনের
পন্থান্বেষণে ঘুরিতেছেন,
এবং
যাঁহারা বিবিধ ব্যবসায়ের কুটতত্ত্ব জানিতে চাহেন,
তাঁহাদের নামে এই ক্ষুদ্র পুস্তক
সাদরে উৎসৃষ্ট হইল।

সন্তোষনাথ।

ভূমিকা।

আমার লিখিত "মহাজন-সখা" নামক পুস্তক প্রকাশের পর, অনেক সহৃদয় পাঠক আমাকে একজন শিক্ষিত ও পাকা ব্যবসাদার মনে করিয়া, ব্যবসায় সম্বন্ধে নানা প্রকার উপদেশ লইবার জন্য আমার নিকট এত পত্র লিখিয়াছিলেন, যে সকলের সকল প্রশ্নের একায়েক উত্তর দেওয়া আমার পক্ষে অসম্ভব। অনেকে ১০৲—১২৲ টাকা রেলভাড়া খরচ করিয়া দূরদেশ হইতে, আমার নিকট পরামর্শ লইবার জন্য আসিয়াছিলেন। এই সকল সহৃদয় গ্রাহক, অনুগ্রাহক ও পাঠকবর্গের সেই অভাব মোচনের জন্যই আমি এই ক্ষুদ্র পুস্তক-খানি লিখিলাম। ক্রমে খণ্ডাকারে ব্যবসায়সংক্রান্ত আরও পুস্তক প্রকাশ করিবার ইচ্ছা রহিল। অনেকের ধারণা যে, সামান্য মূলধনে ব্যবসা হয় না। কিন্তু এ-কথা যাঁহারা বলেন, তাঁহারা ব্যবসা-বাণিজ্য সম্বন্ধে সম্পূর্ণ অনভিজ্ঞ। আমার বিশ্বাস, এরূপ লোকের কখনও কোন ব্যবসা কার্য্য চলিতে পারে না।

অদম্য অধ্যবসায়, প্রগাঢ় সহিষ্ণুতা, অটুট উদ্যম ও সাহস না থাকিলে ব্যবসায় কার্য্য চলে না। সেই জন্য আধুনিক বাবুরা ব্যবসা করিতে চান না বা করিলেও লাভ করিতে পারেন না। ফাঁক-তাল্লায়, নানা ফন্দিসন্দি করিয়া, কম পরিশ্রমের দ্বারা, বাটীতে বসিয়া যদি পরের ঘাড়ের উপর দিয়া কোন ব্যবসার সুবিধা হয়, তাহা হইলেই করিতে চান। কিন্তু এমন সুযোগ হয় কই? আমি সেই সকল অভাব দূর করিবার জন্য, যতদূর পারিলাম, এই—পুস্তকে বিশদভাবে তন্ন-তন্ন করিয়া ব্যবসায়কার্য্যের প্রণালী ও কূটতত্ত্ব খুলিয়া লিখিলাম। ইহাতে কতকগুলি ব্যবসার কূটতত্ত্ব অর্থাৎ অল্প বা প্রচুর মূলধনে প্রথম হইতে কি করিয়া কার্য্য আরম্ভ করিতে হয়,

কোথায় কোন্ কারবার খুলিলে সুবিধা হইতে পারে, কিরূপভাবে খরিদ বিক্রয় করিতে হয়, কিরূপে ব্যবসায়ে উন্নতি হয়, প্রভৃতি বিশদভাবে লিখিত হইয়াছে। বলা বাহুল্য, এরূপ ধরণের পুস্তক আজ পর্য্যন্ত বঙ্গ-ভাষায় প্রকাশিত হয় নাই। ইহার এক-একটী বিষয়ের মূল্য যে কত, তাহা পাঠকবর্গই বিবেচনা করিবেন।

এই পুস্তকে ভাষার কোন প্রকার পারিপাট্য নাই। যাহাতে সকলে পড়িতে ও বুঝিতে পারেন, সেই অভিপ্রায়ে ইহা সরল ও চলিত ভাষায় রচিত হইল। স্থানে স্থানে অনেক বিদেশীয় ও অপভ্রংশ কথারও সন্নিবেশিত হইয়াছে বলিয়া কেহ দোষ গ্রহণ করিবেন না। সাহিত্যিক পাঠকের বুঝিবার সুবিধার জন্য কতকগুলি দুরূহ কথার অর্থ, পুস্তকের শেষে, পরিশিষ্টাকারে সন্নিবেশিত করিয়া দিলাম। অলমতি বিস্তরেণেতি।

কম চন্দননগর,
ছাং সাং লক্ষীসরাই।
অগ্রহায়ণ, ১৩২০ সাল।

বিনীত,
শ্রীসন্তোষনাথ শেঠ।

সূচনা।

কি উদ্দেশ্যে এই পুস্তকখানি লিখিত হইল, তাহা ভূমিকাতে বিশদভাবে লিখিয়াছি। পুস্তকখানি পাঠ করিবার পূর্ব্বে এবং নূতন ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইবার পূর্ব্বে এই সূচনাটী সকলকে মনোযোগ পূর্ব্বক পাঠ করিতে অনুরোধ করি। এই সূচনাতে ব্যবসায়ের প্রাথমিক অবস্থার বিষয় পাঠকবর্গকে বুঝাইয়া লিখিব। আশা করি, আমাদের পাঠকবর্গ এইটী বুঝিয়া ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইবেন।

যাঁহারা ব্যবসায়ে সম্পূর্ণ অনভিজ্ঞ, অথচ ব্যবসা করিতে খুব ঝোঁক আছে এবং অর্থও অল্প, তাঁহারা, ব্যবসায়ের প্রাথমিক কার্য্যগুলি হাতে কলমে না শিখিলে, ভবিষ্যতে অনেক বিষয়ে ঠেকিতে পারেন। কি কি ব্যবসা প্রথমে করা যায় এবং কিরূপ প্রণালীতে করিতে হয়, এইরূপ ভাবের অনেক পত্র আমাদের নিকটে আসে এবং অনেকে আমাদের নিকটে আসিয়া পরামর্শ লইয়া যান। সকলকে বিশদভাবে উত্তর দেওয়া আমার পক্ষে অসম্ভব, এবং সকলে আসিতে পারেন না বলিয়া লিখিতেছি যে, যদি ব্যবসায়ে উন্নতি করিতে চান, তবে অগ্রে একটী ছোট খাট ঠাট বা দোকান করুন। দোকান না করিলে লোকে জানিতে পারিবে না যে, আপনি ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইয়াছেন। দোকান করিলে লোকে জানিবে যে, আপনি ব্যবসা আরম্ভ করিয়াছেন বাজারের মহাজনের সহিত আপনার লেনা দেনা চলিবে, লোকের বিশ্বাস ক্রমেই বাড়িবে; ঠিক-মত আদান প্রদান রাখিতে পারিলে মহাজনের নিকট ধার বেশী পাইবেন,—খরিদ্দারের ব্যবহার বুঝিতে পারিবেন,—বাজার ও মহাজনী মহলে মালপত্র খরিদের ও চালানের সেরেস্তা জানিতে পারিবেন; কোন্ সময় কি মালের নওয়ালি হয়,

রাখিলে মাল খারাপ হইয়া যায়, কোন্ জিনিস কখন্ বাঁধী রাখিলে লাভ হইতে পারে, কোন্ মাল কিরূপ ভাবে রাখিলে খারাপ হয় না, প্রভৃতি ব্যবসার অনেক তত্ব জানিতে পারিবেন, তাহাতে আপনার অনেক জ্ঞান হইবে এবং ব্যবসায়ে সাহস বাড়িবে।

আমাদের বিবেচনায় আপনি প্রথমে একটী মুদিখানা বা গোলদারী দোকান করুন; তাহা হইলেই আপনি ঐ সকল তত্ব বেশ বুঝিতে পারিবেন। নতুবা হঠাৎ একটী ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইলে নানাপ্রকারে আপনার লোকসান হইয়া যাইবে।

প্রথমে মুদীখানা দোকান করিতেছেন বলিয়া মান অভিমান করিবেন না। মান অভিমান করিলে ব্যবসা হয় না। প্রথম অবস্থায় সে সকল দিকে লক্ষ্য রাখিবেন না। ভগবানের ইচ্ছায় যখন দিন দিন আপনার উন্নতি হইতে থাকিবে, তখন সব মানাইয়া যাইবে। এখন প্রথম ব্যবসায়ে যদি আপনার লোকসান হয়, তাহা হইলে আপনার মন এমন ভাঙ্গিয়া যাইবে যে, আর ব্যবসায়ে অগ্রসর হইতে পারিবেন না। অনেক অভিজ্ঞতা লাভ করিয়া আপনাদিগকে আমি সরলভাবে খুলিয়া লিখিলাম। আশা করি, আপনারা এইটী বিশেষভাবে বিবেচনা করিয়া তবে ব্যবসায়ে প্রবৃত্ত হইবেন, ইহাই আমার প্রার্থনা।

সূচীপত্র।

পৃষ্ঠা

অর্থোপার্জ্জনের
সহজ উপায়
বা
নানাপ্রকার ব্যবসায়ের কুটতত্ত্ব।

অর্থ উপার্জ্জনের নানাপ্রকার উপায় এবং তাহার গূঢ়তত্ত্ব এই পুস্তকে খুলিয়া লিখিলাম। স্বাধীনভাবে ব্যবসায় করা যত শক্ত মনে করেন, তত, নহে ?—ইহার খুব সহজ উপায় আছে। যাঁহাবা ব্যবসায় করিতে চান, তাঁহাদিগকে কতকগুলি নিয়ম পালন করিতে হইবে। সেই নিয়মানুসারে কার্য্য আরম্ভ করিয়া শেষ পর্য্যন্ত চালাইতে পারিলে যথেষ্ট;অর্থ উপার্জ্জন ও ব্যবসায়ে সুখ্যাতি হইবে। কিন্তু এই কলিযুগে সদুপায় অপেক্ষা অসদুপায়ে অল্প সময়ের মধ্যে অধিক অর্থ উপার্জ্জন হয়; ইহা আমরা প্রত্যক্ষ দর্শন করিতেছি। কিন্তু অসদুপায়ের কারবারের পরিণামে যশ থাকে না এবং তাহা বেশী দিন চলে না। যাহারা ফাঁকতাল্লায় রাতারাতি বড়লোক হইতে চান, তাঁহাদের দিনকতক বেশ চলে বটে; কিন্তু শেষ-জীবনে দুইটী অন্নের জন্ত লালায়িত হইতে হয় এবং মনঃকষ্টে শরীর জীর্ণ শীর্ণ হওয়ায় অতি দীনভাবে দিনযাপন করিতে হয়। সেইজন্ত ব্যবসায় করিবার পূর্ব্বে আমরা সকলকে কতকগুলি নিয়ম পালন করিতে অনুরোধ করি।

ইতিপূর্ব্বে আমার "মহাজন-সখায়" ব্যবসায়ের কয়েকটী জ্ঞাতব্য

বিষয়, দোকানদারী ও মালিকের কর্ত্তব্য, খরিদ্দার ও মহাজনদিগের প্রতি কিরূপ ব্যবহার করিতে হয়, দোকানের দৈনিক কার্য্য কিরূপভাবে করিতে হয় এবং কর্ম্মচারীদিগের প্রতি কিরূপ ভাবে ব্যবহার করিতে হয়, প্রভৃতি কয়েকটী বিষয় বিশদভাবে খুলিয়া লিখিয়াছি; তদ্ব্যতীত আরও চারিটী বিষয়ে লক্ষ্য করিয়া কার্য্য করিতে বলি; তাহা এই :—

(১) সততা। (২) সহিষ্ণুতা। (৩) মিতাচার এবং (৪) কর্ত্তব্যপালন।

উপরোক্ত ৪টী নিয়মের প্রতি বরাবর লক্ষ্য রাখিয়া কার্য্য করিলেই ব্যবসায়ে নিশ্চয়ই লাভবান্ হইবেন, তাহাতে কিছুমাত্র সন্দেহ নাই। আশা করি, পাঠক মহাশয়েরা আমার উপরোক্ত কথাগুলি প্রত্যেকবারেই স্মরণ রাখিবেন।

বেকারের উপায় ?

সংসার-যাত্রা নির্ব্বাহ করিতে হইলে অর্থের আবশ্যক। অর্থ না হইলে সুখে স্বচ্ছন্দে জীবন কাটে না। যত বড় বিদ্বান হউন, যত বড় কবি হউন, যত বড় পণ্ডিত হউন—অর্থ না উপার্জ্জন করিলে কিছুই শোভা পাইবে না। মানুষের যতই সদ্‌গুণ থাকুক না কেন, অর্থ না হইলে লোক-সমাজে কোন প্রকারে আদরণীয় হওয়া যায় না; আবার মানুষ যতই মুর্খ হউক, যদি তাহার অর্থ থাকে, তাহা হইলে সব শোভা পায়।

মানুষ বসিয়া থাকিলে তাহাকে বেকার বলে। বেকার বসিয়া থাকিলে সংসার চলে না ও বুদ্ধিশুদ্ধি খারাপ হইয়া যায়। ইংরাজিতে একটী প্রবাদ আছে—"Idle brain works the devil shop."—বসিয়া থাকিলে নানা রকম কুবুদ্ধি জোটে, মেজাজ খিটখিটে হইয়া যায়, শরীরে নানাপ্রকার রোগ উৎপন্ন হয়, পরনিন্দা ও পরের মন্দ করিবার

প্রবৃত্তি জন্মে, দেহের ও মনের সাহস কমিয়া যায়, সংসারে দারুণ অন্নবস্ত্রের কষ্ট হয়, পিতামাতা, স্ত্রীপুত্র ও আত্মীয়দিগের গঞ্জনা সহ্য করিতে হয়, এইরূপ কত প্রকার কষ্ট হয়, তাহা এই ক্ষুদ্র পুস্তকে কি লিখিব। যাহাদের এইরূপ দশা হইয়াছে, তাহারা হাড়ে হাড়ে বিলক্ষণ জ্ঞাত আছেন।

আমাদের দেশে বাঙ্গালী জাতির অর্থের অভাব হইলেই—প্রথম হইতে চাকরীর জন্য লালায়িত হন। ব্যবসায়ের দিকে কেহ সহজে ঘেঁসিতে চান না। পৈত্রিক সম্পত্তি বা দশ বিঘা জমী জমা থাকিলেও তাঁহাদের সে দিকে উন্নতি করিবার ইচ্ছা হয় না। আমরা দেখিতে পাই যে, পাঁচ হাজার টাকা জমা দিয়া ৫০৲—৬০৲ টাকার বেতনে লোকে চাকরী করিতেছে; অথচ ঐ মূলধন লইয়া একটী ব্যবসায় করিলে স্বাধীনভাবে যে চাকরী অপেক্ষা বেশী উপার্জ্জন হইবে, তাহা তাঁহারা বোঝেন না। হায়রে বাঙ্গালী জাতি! পরের গোলামী কি এতই মধুর?

বেকারের উপায় সম্বন্ধে সকল কথাই আমরা এই পুস্তকে তন্ন তন্ন করিয়া খুলিয়া বলিব। যাঁহার যেমন পুঁজি, তিনি সেইমত কার্য্য করিলে নিশ্চয়ই উন্নতি করিতে পারিবেন, তাহাতে কিছুমাত্র সন্দেহ নাই। সংবাদপত্রে ও মাসিক পত্রিকাতে বেকারের উপায় সম্বন্ধে নানাপ্রকার ব্যবসায়ের উপায় লিখিত হইয়া থাকে। ঐ সকল পত্র ও পত্রিকার সম্পাদক মহাশয়েরা নিজে পাকা ব্যবসাদার নহেন,—কলম পিসিয়া খান,—"অন্ধকারে "ঢিল ফেলা গোছের মত" নানারকম উপায় লিখিয়া থাকেন;—কাজেই ঐ ঢিল-ফেলা গোছের লেখা দেখিয়া লোকে ব্যবসায়ের তত্ত্ব ভালরূপ বুঝিতে পারেন না বলিয়া,—কেহ হাতে কলমে কার্য্য করিতে সাহস করেন না।

আজ কাল কলিকাতায় কৃষি, শিল্প, ব্যবসা ও বাণিজ্য সম্বন্ধে অনেক পত্রিকা হইয়াছে। কলিকাতার কলের জল ও বালাম চাল

খাইয়া, পাঁচখানা ইংরাজি সংবাদপত্র পড়িয়া তাঁহারা প্রবন্ধ লিখিয়া থাকেন। লোকে মনে করে খুব লিখিতেছে, কিন্তু কাজে কেহ ঘেঁসিতে চান না। ঐ সকল লেখকের মধ্যে অধিকাংশই ব্যবসায়ের 'ব' পর্য্যন্ত জানেন না। আমার কৃত "মহাজন-সখার" সমালোচনা যখন বাহির হইল, তখন কলিকাতার কোন প্রসিদ্ধ সংবাদপত্রের সম্পাদক মহাশয় একস্থানে লিখিয়াছিলেন,—"মহাজনী লাইনে যে এরূপ একটী ভাষা প্রচলিত আছে, তাহা পূর্ব্বে আমাদের জানা ছিল না; সুতরাং বইখানি পড়িতে আমাদের কিছু কষ্ট পাইতে হইয়াছে।" ইহাতে বেশ স্পষ্ট বুঝিতে পারা যাইতেছে যে, তিনি হাতে কলমে ব্যবসায়-কার্য্য করেন নাই; কারণ আমার "মহাজন-সখা" সরল চলিত মহাজনী ভাষায় লিখিত।

সেই জন্য বেকারের উপায় সম্বন্ধে এই পুস্তকে যাহা লিখিলাম, তাহাতে সমস্ত ঘাঁত-ঘোঁত খুলিয়া লিখিলাম। প্রত্যেক ব্যবসায় কি করিয়া আরম্ভ করিতে হয়, কেমন করিয়া চালাইতে হয়, কি কি দোষ জন্মে, লাভ লোকসান কিরূপে হয়, প্রভৃতি বিশদভাবে লিখিয়াছি। আশা করি, বেকার মহাশয়েরা ইহার দ্বারা কার্য্য করিয়া লাভবান্ হইলে আমার পরিশ্রম সফল হইবে।

ব্যবসায়ের প্রকারভেদ।

ইতিপূর্ব্বে আমার লিখিত "মহাজন-সখায়" কয়েক প্রকার ব্যবসায়ের কথা খুলিয়া লিখিয়াছি। যাঁহারা দেখিতে ইচ্ছা করেন, তাহারা ২৬ পৃষ্ঠা হইতে ৩৭ পৃষ্ঠার মধ্যে নিম্নলিখিত ব্যবসায়ের কথা দেখিতে পাইবেন:— (১) মুদীখানা দোকান, (২) গোলদারী দোকান, (৩) বাঁদি কারবার, (৪) আড়তদারী কারবার, (৫) পাইকারী কাজ, (৬) রোকড়ের কাজ, (৭) আউতি সওদার কাজ, (৮) দালালের কার্য্য, (৯) শিল্পকর্ম্ম ও কল-কারবার, (১০) পেটেণ্ট জিনিসের কার্য্য, (১১) কৃষিকর্ম্ম, (১২) পানের ব্যবসায়, (১৩) লোহার দোকান, এবং (১৪) মনোহারী দোকান।

১। ব্রাহ্মণের ব্যবসায়।

ব্রাহ্মণদিগের ব্যবসায় সম্বন্ধে লিখিবার ইচ্ছা অনেক দিন ধরিয়া ছিল। মনে করিয়াছিলাম যে, একখানি ক্ষুদ্র পুস্তিকাকারে ছাপাইয়া বিনামূল্যে বিতরণ করিব; কিন্তু কার্য্যগতিকে এ-যাবৎ ঘটিয়া উঠে নাই। এইবার এই কার্য্যকরী ব্যবসার ভিতর খুলিয়া লিখিবার সুযোগ পাইলাম। সাপ্তাহিক সংবাদপত্রে ও মাসিকে অনেক প্রকার ব্যবসার-তত্ত্ব বাহির হইয়া থাকে বটে; কিন্তু ব্রাহ্মণের ব্যবসায় সম্বন্ধে আজ পর্য্যন্ত কোন প্রবন্ধ নজরে পড়ে নাই। যাহা হউক, যতদূর সম্ভব এই পুস্তকে লিখিলাম। আশা করি, আমাদের ব্রাহ্মণ-মণ্ডলীর মধ্যে এই ভাব প্রচার হইলে আমি সুখী হইব।

আবহমান কাল হইতে ব্রাহ্মণেরা যজন-যাজন ও দেবদেবী-পূজাদি লইয়া ক্ষত্রিয়াদি বর্ণত্রয়ের হিতকামনায় সংসারযাত্রা নির্ব্বাহ করিয়া আসিতেছেন। কিন্তু এই কলিযুগে—ইংরাজি-শিক্ষার প্রভাবে ব্রাহ্মণ-সন্তানেরা দাসত্ব ও নানাপ্রকার হীনোচিত ব্যবসা করিয়া সমাজে তাঁহাদের মান-সম্ভ্রম, বিক্রম, তেজস্বিতা প্রভৃতি ব্রাহ্মণের সকল গুণগুলিই নষ্ট করিয়াছেন। এখন আমরা যে কার্য্য করিতে লজ্জা ও ঘৃণা বোধ করি, ব্রাহ্মণেরা অনায়াসে সেই কার্য্য করিতেছেন। এখন অর্থ হইলে সকল বিষয়ই শোভা পায়, লোকে দেখিয়া শুনিয়াও কেহ উচ্চবাচ্য করিতে চান না। প্রকাশ্যভাবে সাইন বোর্ড দিয়া চামড়ার কারখানা, জুতার দোকান, শূকরের কুঁচির কাজ প্রভৃতি হিন্দুর নিষিদ্ধ ও নিকৃষ্ট ব্যবসায় করিতে কিছুমাত্র কুণ্ঠিত হইতেছেন না। তা'ছাড়া সাহেবদিগের হোটেলে খাওয়া, মুসলমান বাবুর্চ্চীদিগের নিকট প্রকাশ্যভাবে ট্রেণে চা-পান, প্রভৃতিও অবারিতভাবে ইংরাজি-শিক্ষিত বাবুদিগের মধ্যে প্রবলবেগে চলিতেছে।

এদিকে যাঁহারা যজন-যাজন ও গুরুগিরি করিয়া আসিতেছিলেন, তাঁহাদের ভিতর আর সে শক্তি বা তেজ নাই। তাঁহারাও এখন আর ব্রাহ্মণোচিত কর্ম্ম করিতে চান না। এখন তাঁহাদেরও দাসত্ব করিবার ইচ্ছা খুব প্রবল হইয়াছে। যজমানের প্রতি তাঁহারা বীতশ্রদ্ধ হইয়াছেন, আর তাঁহারা যজমানের মঙ্গলকামনা করেন না। কোন পূজাদি ক্রিয়া হইলে, কিসে তাঁহারা দু'পয়সা পাইবেন। কেবল সেইদিকেই তাঁহাদের পূর্ণদৃষ্টি থাকে। যজমান এত চেষ্টা, পরিশ্রম, অনশন ও অর্থব্যয় করিয়া যে পূজার আয়োজন করিল, একমাত্র পুরোহিত মহাশয়ের দোষে তাহার কাজ সফল হইল না। তখনকার লোকে একটু বিপদ-আপদ, জ্বরজ্বালা হইলে, নারায়ণের তুলসী দিতেন এবং হাতে হাতে তাহার ফল পাইতেন। এখন পুরোহিত মহাশয়েরা সেরূপ যত্ন করিয়া তুলসী দেন না; কাজেই তাহার ফলও হয় না। পুরোহিত মহাশয়দিগের এই প্রকার ব্যবহারে ক্রমে ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র ক্রিয়াকাণ্ডও লোপ পাইতেছে, এবং তাঁহাদের যজমান-দিগের অশ্রদ্ধাভাজন হইয়া দাঁড়াইতেছেন? কাজেই পুরোহিত মহাশয়-দিগকে সংসারযাত্রা নির্ব্বাহের জন্য অন্যান্য নীচোচিত ও ঘৃণিত বৃত্তি অবলম্বন করিতে হইতেছে।

আমরা দেখিতে পাই যে, এই সকল পুরোহিত মহাশয়েরা ময়লার বাড়ীতে, স্যাকরার দোকানে, মুদিখানা ও গোলদারী দোকানে, ময়রার দোকানে, কলুর বাড়ীতে, মেচোহাটার মেছুনীদিগের প্রভৃতি খাতা লেখার কার্য্য করিতেছেন; কেহ দোকানদারের তাগাদার কার্য্য ও ডাক্তার-দিগের বিল আদায়ের কার্য্যের জন্য দ্বারে দ্বারে ঘুরিয়া বেড়াইতেছেন; কেহ অর্থলোভে আদালতে মিথ্যা সাক্ষ্য দিতেছেন; কেহ পাকশালার কার্য্য করিতেছেন; কেহ হোটেল করিয়া অন্ন বিক্রয় করিতেছেন; কেহ অর্থলোভে গ্রামের মধ্যে কুমন্ত্রণা দিয়া ঝগড়া বাধাইবার চেষ্টা করিতেছেন; কেহ বেশী দক্ষিণার লোভে গোপনে নীচ জাতীয়ের বাটীতে পূজাদি ও

ভোজনাদি করিয়া অর্থ উপার্জ্জন করিতেছেন ; এইরূপ কত জনে কত দিকে কত যে ঘৃণিত কার্য্য করিতেছেন, তাহা আর কি লিখিব। এই সকল অধঃপতনের অবস্থা দেখিয়া ও ধর্ম্ম-কর্ম্ম লোপ পাইতেছে দেখিয় আমি একটী উপায় নির্দ্ধারণ করিয়াছি। আমি সাম্নুনয়ে কর-জোড়ে ব্রাহ্মণ দিগকে জানাইতেছি যে, তাঁহারা আমার নিম্নলিখিত প্রস্তাবমত চলিলে উভয়তঃ সাংসারিক, আর্থিক, ও নৈতিক উন্নতি নিশ্চয় হইবে, সে বিষয়ে কিছুমাত্র সন্দেহ নাই। আমরা ব্রাহ্মণদিগকে উচ্চাসনে বসাইতে চাই এবং ব্রাহ্মণেরাও তাঁহাদের পৌরহিত্য কর্ত্তব্য কর্ম্ম পালন করুন। দেখুন—তাঁহাদের সংসার চলে—কি না।

পুরোহিতের কর্ত্তব্য কি ?

অগ্রে পুরোহিত শব্দের অর্থ কি, তাহা বুঝাইয়া লিখিতেছি। পুরোহিত শব্দের অর্থ—যাঁহারা স্বার্থশূন্য হইয়া যজমানদের হিতকামনা করেন, তাঁহারাই প্রকৃত পুরোহিত। বাস্তবিক পক্ষে একবার কথাটা খুব প্রাণের সহিত মিশাইয়া দেখুন দেখি যে, কত উচ্চ ভাব ইহার ভিতর আছে ? আপনি প্রকৃত যদি সেই ভাব বজায় রাখিয়া চলিতে পারেন, তবে আপনার সংসারে অন্নকষ্ট হইবে কেন ? যাঁহার ঘরে নারায়ণ বর্ত্তমান, যিনি ত্রিসন্ধ্যা করেন এবং সর্ব্বদা যজমানদিগের হিতকামনা করেন, তাঁহার কি কখনও সাংসারিক অনাটন বা কষ্ট হইতে পারে ? যিনি একথা মনে না করেন, বা বিশ্বাস না করেন, তাঁহার আবার ব্রাহ্মণত্ব কি ? আপনার যদি ছোট বড় দশঘর যজমান থাকে, তবে ঐ দশঘরের দ্বারা আপনার অভাব পূর্ণ হইবে, কিন্তু আপনার কর্ত্তব্য কর্ম্ম করা চাই,—নহিলে হইবে না। যজমানদের যাহাতে মঙ্গল হয়, তাহারা যাহাতে সুখে থাকিতে পারে, রোগে শোকে দুঃখে যাহাতে তাহারা সর্ব্বতোভাবে আপনার সাহায্য পাইতে পারে, তাহার চেষ্টা আপনাকে করিতে হইবে।

যজমানদের বাটীতে ব্যারাম হইলে আপনাকে সাধ্যমত রোগমুক্ত করিবার জন্ম চেষ্টা করিতে হইবে। এইবার আসল কাজের কথা লিখিতেছি।

কার্য্যারম্ভ ও কাজের কথা।

পূর্ব্বেই বলিয়াছি যে, যজমানদিগের হিতসাধন করা আপনার প্রধান কর্ত্তব্য। আপনি যদি প্রত্যহ যজমানদিগের সুখ দুঃখের সংবাদ রাখেন ও আপনার কর্ত্তব্য পালন করেন, তাহা হইলে যজমানেরাও আপনার সংসারের দিকে নিশ্চয় লক্ষ্য রাখিবে—ইহা সর্ব্ববাদীসম্মত। এখন কি করিয়া যত্ন করিলে তাহাদের হিতসাধন হইতে পারে, তাহার কথা লিখিতেছি। মনে করুন, আপনার গ্রামের মধ্যে দশঘর যজমান আছে। তাহার মধ্যে গরীব, মধ্যবিত্ত ও অবস্থাপন্ন লোক আছে। আপনি প্রাতঃকালে উঠিয়া—শৌচাদি কার্য্য সমাধা করিয়া, প্রত্যেক যজমানবাড়ীতে যাইয়া, তাহাদের সাংসারিক সুখদুঃখের সংবাদ লউন এবং সাধ্যমত তাহাদিগকে সাহায্য করিবার চেষ্টা করুন। প্রাতে সকল বাটীতে যাওয়া না ঘটিলে বৈকালে যাইবেন। সংসারে নিত্য সুখ-অসুখ, দায়-অদায়, বিপদ-আপদ আছেই। সকলকার বাটীতে অভিভাবক বা দাস দাসী থাকে না, কাজেই সুখ অসুখ হইলে গৃহস্থকে নিম্নলিখিত প্রকারে বিব্রত হইয়া পড়িতে হয়।—কাহারও অসুখ হইলে লোক-অভাবে ডাক্তার ডাকা হয় না; ডাক্তারের বাটী হইতে ঔষধ যথাসময়ে আইসে না; বাজার হইতে রোগের পথ্য আনা হয় না; দিবাভাগে যদিও পাড়া প্রতিবেশীর কতক সাহায্যে কাটিয়া যায় বটে, কিন্তু রাত্রে কাহাকেও সাহায্যার্থে পাওয়া যায় না। হ'য়ত অর্থাভাবে রোগের চিকিৎসা করিতে পারে না বা অর্থাভাবে সংসার চলে না; হঠাৎ কাহারও মৃত্যু হইলে তাহার সৎকারের উপায় হয় না। যাহাদের অর্থ আছে অথচ পুরুষবল বা লোকবল নাই, তাহারা লোক অভাবে ক্রিয়াকলাপ, পূজাদি, ব্রাহ্মণভোজন, স্বজাতি ও

কাঙ্গালীভোজন প্রভৃতি করিতে পারে না। এইরূপ কত প্রকার যে কষ্ট ও অসুবিধা ভোগ করিতে হয়, তাহার আর ইয়ত্তা নাই। আপনি যদ্যপি আপনার যজমানদিগের উপরোক্ত অসুবিধা ও কষ্ট দূর করিবার জন্য সাধ্যমত চেষ্টা করেন, তাহা হইলে নিশ্চয় যজমানেরা আপনার সংসারের দিকে দৃষ্টি রাখিবে। ব্যারাম অবস্থায় যদ্যপি আপনি তাহাদিগের চিকিৎসাদির বন্দোবস্ত করিয়া দেন, অর্থ না থাকিলে অন্যের নিকট কর্জ্জ করিয়া সেই সময়ে সাহায্য করেন, তবে সেই লোক নিশ্চয়ই আপনার ক্রীতদাসের মত হইয়া থাকে। একে আপনি ব্রাহ্মণ, তাহাতে পৌরহিত্য সম্বন্ধ; তাহার পর যদ্যপি আপনি এইরূপ ভাবে সুখে দুঃখে সাহায্য করেন, তাহা হইলে আপনার সংসারের দিকে নিশ্চয়ই তাহারা লক্ষ্য রাখিবে। শুধু আপনাকে যজমানদিগের সুখ অসুখের প্রতি লক্ষ্য রাখিলেই চলিবে না। আপনাকে পিতার ন্যায় তাহাদের আবাল-বৃদ্ধ-বনিতাদিগকে দেখিতে হইবে। কিসে তাহারা সৎস্বভাবযুক্ত হয়, কিসে তাহাদের বিদ্যাশিক্ষা ও সৎশিক্ষা হয়, কিসে তাহাদের ধর্ম্মে মতি ও সদাচারী হয়, প্রভৃতি বিষয়ে আপনার লক্ষ্য রাখিতে হইবে। আধুনিক ইংরাজি শিক্ষার প্রভাবে ও বাবুয়ানীতে গৃহস্থের বালিকা ও কুলবধূরা আর ধর্ম্ম-কর্ম্ম করিতে চায় না। যাহাতে তাহারা নিয়মমত ও সাধ্যমত ব্রতাদি ক্রিয়া পালন করে, সে বিষয়ে তাহাদিগকে বুঝাইয়া দিতে হইবে। যাহাদের অর্থবল আছে, তাহারা যাহাতে যাগ-যজ্ঞ, ব্রাহ্মণ-ভোজন, স্বজাতি ভোজন ও কাঙ্গালীভোজনাদির অনুষ্ঠান করে, সে বিষয়ে তাহাদিগকে সর্ব্বদা উপদেশ দিতে হইবে। পুরুষদের সহজে ধর্ম্মকর্ম্মে মতি হয় না, স্ত্রীলোকেরা শৈশব হইতে ধর্ম্মকর্ম্মে লিপ্ত থাকে বলিয়া সংসারে এখনও আচার-ব্যবহার ও ক্রিয়া-কলাপ হইতেছে। অতএব স্ত্রীলোকদিগের যাহাতে ধর্ম্মভাব প্রবল থাকে সে বিষয়ে যেন আপনাদের লক্ষ্য থাকে। এইবার আপনার লাভালাভের কথা বলিব।

লাভালাভের কথা।

পুরোহিতের আবার লাভালাভ কি? কোন প্রকারে নারায়ণের সেবা করিয়া যজমানদিগের হিতসাধন করিলেই তাহাদের দ্বারা কোন প্রকারে সংসারযাত্রা নির্ব্বাহ হইবে। আপনি যদ্যপি প্রতিদিন যজমানদের বাটীতে গমন করেন, তাহা হইলে তরি-তরকারী তাহাদের নিকট হইতে পাইবেন। যাহার যেরূপ তরিতরকারী হইতেছে, মুখ ফুটিয়া চাহিলে, তৎক্ষণাৎ তাহারা আপনাকে আদরের সহিত দিবে। গৃহস্থেরা নূতন গাছের ফল মূল অগ্রে ব্রাহ্মণকে না দিয়া ভক্ষণ করে না। অনেকের দিবার ইচ্ছা থাকিলেও লোক অভাবে পাঠাইতে পারে না। তা' ছাড়া আপনি যখন তাহাদের এত যত্ন করিতেছেন, তখন প্রতিদিন তাহাদের বাটীতে যাইলেই তাহারাও আপনার সংসারের সংবাদ লইবে এবং যথাসাধ্য অভাব পূরণ করিতে চেষ্টা করিবে। তাহার পর যজমানদিগকে কোন খুচরা জিনিস আনিবার বরাত করিলে, তাহারা যত্নের সহিত আনিয়া দিবে এবং আপনার নিকটে কোন প্রকারে মূল্য লইতে পারিবে না। তাহারা মনে যখন জানিতেছে যে, ব্রাহ্মণ আমাদের অশেষ উপকার করেন, তখন সামান্য জিনিষের জন্য কেন দাম লইব?

তাহার পর সর্ব্বদা তাহাদিগকে ধর্ম্মের পথে চালিত করিলে, ছোট ছোট ব্রতাদি ক্রিয়া, শ্রাদ্ধ, শান্তি, স্বস্ত্যয়ন, তুলসী দেওয়া প্রভৃতি বাড়িতে থাকিবে; তাহার দ্বারাও আপনার কিছু কিছু আয় বাড়িতে থাকিবে। তাহার পর কোন পর্ব্ব উপলক্ষ করিয়া আপনার বাটীতে উৎসব করিবেন, এবং ঐ সকল যজমান ও প্রতিবেশীগণকে লইয়া প্রসাদ গ্রহণ করাইবেন। আপনার ঐরূপ উৎসবে তাহারা যত্নের সহিত যোগদান করিবে এবং যজ্ঞের জন্য যে সকল উপকরণ ও জিনিসপত্রের আবশ্যক হইবে, তাহারাই আপনা হইতেই পাঠাইয়া দিবে। ইহার দ্বারা

যদি আপনার সংসার না চলে, তাহা হইলে, যে দিন আপনার অচল হইবে, সেই দিন আপনি যজমানদিগকে জানাইলেই তাহারা তৎক্ষণাৎ পূরণ করিবে। অনেকে প্রশ্ন করিতে পারেন যে,—আজকালকার যজমানেরা কি পুরোহিত মহাশয়দিগকে ঐরূপ ভাবে যত্ন করিবেন ও তাঁহাদের সংসারের অভাব—বলিবামাত্র পূরণ করিবেন? তাহার উত্তরে আমি বলিব যে,—যদি আপনি অগ্রে তাহাদের সুখদুঃখে সাধ্যমত সাহায্য করেন এবং প্রত্যহ তাহাদের নিকট গিয়া তাহাদের সুখ দুঃখ দেখেন, তাহা হইলে নিশ্চয়ই তাহারা আপনাকে যত্ন করিবে এবং যাহাতে আপনার সংসারে কষ্ট না হয় দেখিবে। অগ্রে মানুষকে নিঃস্বার্থ ভালবাসা ও উপকার দেখাইলে, সে মানুষ আপনার গোলাম হইয়া থাকিবে, ইহা প্রাকৃতিক নিয়ম।

অতএব আমার শেষ নিবেদন যে, হে পুরোহিত মহাশয়গণ! অগ্রে আপনারা নিঃস্বার্থভাবে যজমানদিগের প্রতি সহানুভূতি প্রদর্শন করুন; তাহা হইলে যজমানেরা নিশ্চয়ই আপনার প্রতি লক্ষ্য রাখিয়া সুখে সংসার চালাইয়া দিবেন? সামান্য অর্থের জন্য নীচোচিত কার্য্য করিবেন কেন? তাহাতে ইহকাল ও পরকাল দুইই নষ্ট হইবে এবং জাতও যাইবে কিন্তু পেট ভরিবে না!

২। ডালভাঙ্গা কাজ।

এই কাজটী কম মূলধনে চলে এবং লাভ সঙ্গে সঙ্গে বুঝিতে পারা যায়। কলিকাতা বা সহর অঞ্চলে দেখিতে পাওয়া যায় যে, পশ্চিমে খোট্টারা এই কাজ একচেটে করিয়াছে। তাহারা পরিবারবর্গ লইয়া এই কাজ হাতে-হেতেরে করিয়া কেমন দু'পয়সা উপার্জ্জন করিয়া থাকে। এ কাজে বেশ সুবিধা আছে। তবে কি প্রণালীতে এই কার্য্য চালাইতে হয়, কিরূপ ভাবে করিতে হয় এবং কি কি জিনিসের আবশ্যক হয়, তাহা এই স্থলে খুলিয়া লিখিলাম।

নিম্নলিখিত জিনিষগুলি প্রথমে সংগ্রহ করুন।

(১) জাঁতা, (২) চাল্‌নী, (৩) সমাট ও গড়, (৪) ঝাড়াইএর পাকা, (৫) ফুলখড়ি, (৬) তেরপল, (৭) ছোট লোহার খুরি, (৮) কুলো, (৯) ধামা।

মোটামুটী এই গুলি হইলেই বেশ কার্য্য চলিবে; তাহার পর আবশ্যক বিবেচনায় জিনিস আপনা-আপনি বাড়াইতে পারিবেন। অনেকে হয়-ত কার্য্যের প্রথম হইতেই ডালভাঙ্গা,—কলের সাহায্যে করিতে মানস করেন। আমাদের বিবেচনায় প্রথমে কল লইয়া কার্য্য করা উচিত নহে। অগ্রে হাতে-হেতেরে কিছু দিন কর্ম্ম করিয়া যখন কার্য্যের বেশ হদিস্ বুঝিতে পারিবেন, তখন কলের সাহায্যে সুলভে কার্য্য হইবার সম্ভাবনা। ডালের কল কলিকাতা (Jessop & Co. এবং Burn & Co.) জেসপ্ এবং বরণ কোম্পানীর দোকানে পাওয়া যায়। দাম আন্দাজ ৪০০৲ হইতে ৫০০৲ টাকা। কল কিনিতে হইলে উহাদের কারমে গিয়া দেখিয়া ও পরীক্ষা করিয়া আনিতে হয়। যাইবার সময় কিছু গোটা ডাল সঙ্গে লইয়া যাইবেন।

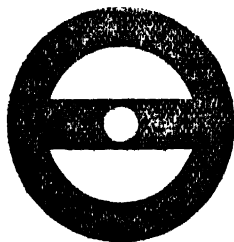
১। জাঁতা।

জাঁতা কিনিতে হইলে বেশ চৌরস গোল জাঁতা কেনাই ভাল। এই সকল জাঁতা পশ্চিমাঞ্চলে মির্জ্জাপুরে পাওয়া যায়। এক জোড়া জাঁতার দাম ১।০ সিকা। লোকে মনে করে যে,—জাঁতায় গোটা মাল দিয়া ঘুরাইলেই ডাল তৈয়ারী হইবে; কিন্তু বাস্তবিক তাহা নহে। ডাল তৈয়ারী করিতে হইলে এইটী লক্ষ্য করা খুব দরকার,—নহিলে ডাল চুর হইয়া যাইবে এবং ভাংটা বেশী হইবে। ভাংটা বেশী হইলেই ডালের পড়তা বেশী হইবে—এটা যেন বেশ মনে থাকে।

গোটা জিনিসটী হইতে এরূপ চাপে ডাল বাহির করিতে হইবে? যাহাতে ডাল কেবল দু'ফাঁক হয়। ডালে কোন প্রকার চোট্ অর্থাৎ পাশ-ভাঙ্গা না হয়। পাশ-ভাঙ্গা হইলে বা আদ্‌লা হইলে, ডালে ক্ষুদ বেশী হইবার সম্ভাবনা,—এ বুদ্ধি সকলকার আসে না; কাজেই এইটীতে বিশেষ লক্ষ্য রাখিতে হইবে।

কি করিয়া এই প্রধান লক্ষ্যটী রাখিতে হইবে তাহার সন্ধান এই খানে খুলিয়া বলিতেছি। ব্যবসার হদিস্ কেহ প্রাণ খুলিয়া শিক্ষা দেয় না; এমন কি, বাপ বেটাকেও শিক্ষা দেয় না। আমরা অকপটচিত্তে খুলিয়া লিখিতেছি; কর্ম্মী হাতে কলমে করিলে বুঝিতে পারিবেন। জাঁতার যে মধ্যস্থলে কাটের বা লোহার নেই আছে, সেইটী বসাইবার একটু মুন্‌সিয়ানা বুদ্ধি চাই; অর্থাৎ ঐ নেইটী এরূপ ভাবে বসাইতে হইবে, যাহাতে জাঁতা খুব জোরে ঘুরাইলে, গোটা ভাঙ্গিয়া ডাল হইলেও, ডালে কোন প্রকার চোট্ লাগিবে না? একবার জাঁতা ঘুরাইলে, যে গোটা সহজে ভাঙ্গিবার উপযোগী হইয়াছে, তাহাই ভাঙ্গিয়া যাইবে; বাকী যেমন গোটা—তেমনি গোটা থাকিয়া যাইবে।

জাঁতাটীর নীচেকার পাটের মধ্যস্থলে একটী মোটা লোহার দণ্ড

বসাইতে হইবে এবং উপরকারটী নিম্নলিখিত ভাবে বসাইতে হইবে; আদর্শ দেখুন।

মাঝে একখানি কাট বসাইতে হইবে এবং উহার মধ্যস্থলে আদর্শ-মত এইরূপ ভাবে ছিদ্র করিতে হইবে, যাহাতে উপর দিকে ফুঁড়িয়া না যায় এবং নীচেকার চাকের লোহার নেইএর সঙ্গে যেন বেশ মিল খায়। এখন ঐ গর্ত্তের ভিতর একটী ফাঁপা লোহার চোঙা বসাইয়া দিন এবং মুখের উপরে একখানি লোহার পাত বসাইয়া দিন। ইহার উদ্দেশ্য এই যে, ঐ জাঁতা ঘুরাইলে সহজে গর্ত্তটী খারাপ হইবে না। তাহার পর উপরকার জাঁতাখানি বসাইয়া ডাল ভাঙ্গিয়া পরীক্ষা করিয়া লইতে হইবে। যদি আল্‌গা হয় বা বেশী চাপ পড়ে তবে, ঐ গর্ত্তের ভিতর কাপড় গুঁজিয়া ঠিক করিয়া লইতে হইবে। ইহা ভাষার দ্বারায় তেমন বোঝান যায় না; হাতে-কলমে করিলে বুঝিতে পারিবেন।

২। চাল্‌না।

ডাল তৈয়ারীর এইটী একটী প্রধান যন্ত্র। এখন আর লোকে বাঁশের চাল্‌নায় কাজ করে না। তাহাতে তত সুবিধা হয় না এবং তত সূক্ষ্মও হয় না। কাজেই তারের ও দস্তার পাতের চাল্‌নায় কাজ করিতে হয়।

চাল্‌না দুই প্রকার আছে; (১) তারের বুনোন; (২) দস্তার

পাতের চাদর। দুই প্রকার চাল্না মোটা ও মিহি পাওয়া যায়। এখন এখানে আমাদের কিরূপ চাল্নার প্রয়োজন, তাহাই লিখিতেছি।

চালনা কিনিতে হইলে একবার কলিকাতায় গিয়া নিজে দেখিয়া আনিতে হয়। কলিকাতায় বড়বাজারে রসাপটীতে যথেষ্ট পাওয়া যায়। গোটা মাল, একবার ভাঙ্গা ভুষিস্থদ্ধ ডাল, মোটা গুঁড়া সমেত ঝাড়া ডাল, মিহিগুঁড়া সমেত ঝাড়া ডাল, এই কয় প্রকারের জিনিস কিছু কিছু সঙ্গে লইয়া যাইতে হয় এবং ঐ সকল কার্য্য যাহাতে হইতে পারে সেইরূপ চাল্না দেখিয়া খরিদ করিতে হয়। তাহার পর ঐ সকল চাদর কাঠের ফ্রেমে ঠিক করিয়া, তাহার চারিকোণে চারি গাছি দড়ি দিয়া দোলনার মতন করিয়া চালিতে হয়।

৩। সমাট ও গড়।

ঢেঁকির যেমন গড় আছে, সেইরূপ ভাবে এক বিঘোত চওড়া ও ৬ ইঞ্চি গভীর ১০।১২টী সারি সারি গড় তৈয়ারি করিতে হয় এবং ঐ গড়ে ডাল ছাঁটিবার জন্য দুই হস্ত পরিমিত সমাট বা মুসল তৈয়ারী করিতে হইবে। ছোট ছোট গড় থাকা সত্ত্বেও, একটী বড় সাইজ (অর্থাৎ লম্বায় তিন হাত, চওড়ায় এক হাত ও গভীর এক হাত) গড় রাখিতে হইবে তাহাতে দুইটী হাল্কা ঢেঁকির দ্বারা কার্য্য চলিবে। দুই প্রকারের সরঞ্জাম না থাকিলে কার্য্যের ব্যাঘাত হইবে। এক সময়ে দুই রকম ডাল দুই প্রকার গড়ে ছাঁটাই হইতে পারে; নহিলে একটী গড় থাকিলে লোকে বসিয়া থাকিবে। ডাল তৈয়ারী করিবার পূর্ব্বে এগুলি ঠিক করিয়া রাখা দরকার, নহিলে কাজের সময় তৈয়ারী করিয়া লইতে হইলে কাজের ব্যাঘাত পড়িবে।

৪। ঝাড়াইএর কল।

ঝাড়াই কার্য্য কুলার দ্বারা চলিতে পারে বটে, কিন্তু ঠিক এক সমান হয় না। তা' ছাড়া কলের দ্বারা খুব কম সময়ের মধ্যে কার্য্য হয়। এই ঝাড়াই কল কলিকাতায় Jessop ও Burn Co.র নিকটে পাওয়া যায়। দাম আন্দাজ ১৩০৲ টাকা হইবে। তবে কানপুর অঞ্চলে পুরাতন কল যোগাড় করিয়া লইতে পারিলে ৭০৲—৮০৲ টাকায় পাওয়া যায়।

৫। তেরপল।

ডালের কার্য্য করিতে হইলে ৩।৪খানি তেরপলের দরকার; বিশেষতঃ বর্ষার সময় তেরপলের সর্ব্বদা আবশ্যক হইয়া থাকে। পুরাতন তেরপল ৮।১০ টাকায় কলিকাতায় পাওয়া যাইতে পারে।

৭। ছোট ছোট লোহার খুরি ১০।১৫ খানা দরকার। তাহাতে গোটা মাল জাঁতায় দিবার পক্ষে বড় সুবিধা হয়।

প্রথমে যন্ত্রাদি ঠিক করিয়া কার্য্য আরম্ভ করিতে হইবে। তাহার পর যে স্থানে ডালভাঙ্গা কার্য্য হইবে, সেই স্থানটী বেশ সুবিধামত তৈয়ারী করিতে হইবে। গোটা মাল শুষ্ক করিবার জন্য বেশ প্রশস্ত স্থানের আবশ্যক। যেখানে সমস্ত দিন রৌদ্র থাকিতে পারে, এরূপ স্থান নির্ব্বাচন করিয়া লইতে হইবে। কার্য্য আরম্ভ নওয়ালির মুখেই সুবিধা অর্থাৎ ফাল্গুন মাস হইতে আরম্ভ করাই উচিত।

কি করিয়া ডাল তৈয়ারী করিতে হইবে?

মনে করুন, আপনি মসুরির ডাল তৈয়ারী করিবেন? অগ্রে গোটা মসুরিকে এমন একটী মোটা চাল্‌নায় চালিয়া ফেলুন, যাহাতে মোটা খাদ অর্থাৎ বুট, মটর, খেসারি, বড় মাটির ডেলা, এমন কি খড়ের কুটিকাটা প্রভৃতিও পরিষ্কার হইয়া যায়।

তাহার পর ঐ মসুরিকে আর একটী চাল্নায় চালিয়া ফেলুন, যাহাতে বড় দানাগুলি আলাহিদা হইয়া যায়। যদি মসুরিতে ধূলা বা মিহি গুঁড়ার মত কোন খাদ থাকে, তবে এই সময় তাহা চালিয়া ফেলুন। এখন ঐ পরিষ্কার দুই রকমের মসুরি দুই স্থানে শুকাইতে দিন এবং বেশ রৌদ্র লাগার পর ঠাণ্ডা যায়গায় কিছুক্ষণ রাখুন। গরম থাকিতে কদাচ গোটা ভাঙ্গিবেন না, তাহাতে দানা চূর হইয়া যাইবে।

এখানে আর এক কাজ করিলে ডাল বেশ ভাল তৈয়ারী হয়। ঐ ঝাড়া মসুরির ১০/০ মণ বা, ৫/০ মণ সুবিধামত একটী কাঁড়ি করুন। তাহার পর উহাতে অল্প জল দিয়া এরূপ ভাবে উল্টাইয়া পাল্টাইয়া ফেলুন, যাহাতে সমস্ত মসুরিগুলি বেশ ভিজিয়া যায়। একার্য্য বৈকালে বা সন্ধ্যার সময় করা উচিত। তাহার পর ঐ কাঁড়িটী বেশ জমা করিয়া উহার উপরে বোরা বিছাইয়া বেশ করিয়া সমস্ত রাত্রি ঢাকিয়া রাখুন। প্রাতঃকালে উহা খুলিয়া রৌদ্রে বেশ করিয়া শুকাইয়া জাঁতাতে ভাঙ্গিলে সহজে ডাল দু'ফাঁক হইয়া যাইবে এবং খোসাও উঠিয়া যাইবে। অন্যান্য ডালের পক্ষে এবং বর্ষাকালে এ নিয়মে সুবিধা হয় না।

তাহার পর জাঁতাতে এক ভাংনা ভাঙ্গিয়া ফেলুন। ঐ ভাঙ্গা মাল কুলোর দ্বারা ঝাড়িয়া ভুসি আলাদা করুন। তাহার পর যে ঝাড়া মাল থাকিবে, তাহাকে এমন চালনায় চালিয়া ফেলুন, যাহাতে গোটা মসুরি চাল্নায় থাকিয়া যায় ও ডাল নীচে পড়িয়া যায়। এইরূপভাবে পুনরায় ঐ গোটা মসুরি রৌদ্রে দিয়া জাঁতায় ডাল বাহির করিয়া ফেলুন।

এখন ঐ যে ডাল আলাদা করিয়া রাখা আছে, উহাতে মিহি ও মোটা খাদ আছে এবং ২।১০টী খোসা কোন কোন ডালের গায়ে লাগিয়া আছে। এইবার ঐ ডাল গড়ে ফেলিয়া সমাট দিয়া ছাঁটিয়া ফেলুন। ছাঁটিলে এই হইবে যে, উপরোক্ত যে সকল ডালের গায়ে

২৷১০টা খোসা ছিল, তাহার অধিকাংশ উঠিয়া যাইবে, রং বেশ পরিষ্কার হইবে, দানাগুলিও দেখিতে ভাল হইবে। তাহার পর ঐ ছাঁটা ডাল এমন চাল্‌নায় চালিয়া ফেলুন, যাহাতে মোটা ও মিহি খুদ নীচে পড়িয়া যায়। এই ভাবে ঐ ভূসিসুদ্ধ ডালকে ঝাড়াই কলে ফেলিয়া সমস্ত ভূষি পরিষ্কার করিলে বেশ ভাল ডাল হইবে। ইহাকে কানপুরে ১নং ডাল বলিয়া থাকে।

সর্ব্বরকম ডাল প্রায়ই ঐরূপ প্রকারে তৈয়ারী হইয়া থাকে; তবে ভিন্ন ভিন্ন ডালে যে কিছু কিছু তারতম্য আছে, তাহাও এ স্থলে খুলিয়া লিখিতেছি। রহড়ডাল তৈয়ারী করিতে হইলে কিছু বেশী রৌদ্র খাওয়ান দরকার, কারণ উহার খোসা সহজে উঠিয়া যায় না। প্রথমে চিপি রহড় বা ফড়িংচোষা রহড়ের দানাকে অগ্রে চালনার দ্বারা আলাদা করিয়া লইতে হইবে, নহিলে জাঁতায় দিলে ভাঙ্গিয়া একেবারে খুদ হইয়া যাইবে,—ইহাতে ডালের ক্ষতি হইবে; কাজেই অগ্রে আলাদা করিয়া চালিয়া রাখা দরকার। আর আর কার্য্য সমস্তই মসুরি-ডালেরই প্রণালী-মত হইবে, তবে শেষে যখন কলের দ্বারা পরিষ্কার করা হইবে, তখন আবার গড়ে ফেলিয়া ফুল-খড়ির গুঁড়ার সহিত আর একবার ছাঁটিলে বেশ রংদার হইবে।

খেসারি ডালে ও মটর ডালে এমন বিশেষত্ব কিছু নাই—মসুরিরডালের মতন করিলেই চলিতে পারে।

বুটের ডাল তৈয়ার করিতে হইলে, বারবার রৌদ্র বেশী খাওয়াইতে হয় না। প্রথমতঃ একবার রৌদ্র ভাল করিয়া খাওয়াইলে বুট সহজে ভাঙ্গিয়া যায়।তাহার পর কুলোয় ঝাড়িয়া লইলে সহজে ভুসী উড়িয়া যায়; সুতরাং কলের দ্বারা ভুসী উড়াইবার আবশ্যক হয় না। বুটের ডালের ২৷১০টী ডালে খোসা এরূপ সাঁটিয়া থাকে যে, তাহা কিছুতেই ছাড়ান যায় না; সেই জন্য হাত-বাছাই করিয়া লইতে হয়।

নিজের কারখানার মজুর দ্বারা ঐ ডাল হাত-বাছাই করিতে হইলে অনেক মজুরি পড়ে; কাজেই সুবিধা হয় না। এই হাত-বাছাই গৃহস্থ মেয়েদের দ্বারা করাইয়া লইতে হয়। ৵৹ আনা হইতে ৵১৹ আনা মন মজুরি দিলে যথেষ্ঠ লোক পাওয়া যায়। সহর অঞ্চলে অনেক ভদ্র গৃহস্থের গৃহিণীরাও এই কার্য্য করিয়া থাকেন।

খাঁড়ি মসুর ডাল তৈয়ারী করা বড় শক্ত। তবে হাতে-কলমে একবার করিতে পারিলে জগতে কোন কাজই শক্ত নহে? খাঁড়ী মসুর ডাল তৈয়ারী করিবার প্রণালীতে একটু বিশেষত্ব আছে। ইহাতে জাঁতার দ্বারা কিছুই সাহায্য পাওয়া যাইবে না। প্রথমে যেরূপ ভাবে মসুরি (গোটা) পরিষ্কার করিবার প্রণালী লিখিয়াছি, সেইরূপ ভাবে গোটা পরিষ্কার করিয়া, উহার যে বড়-সাইজ দানা হইবে, তাহাতেই এই কার্য্য ভাল হইবে। এখন এই গোটা মসুরিকে রৌদ্রে বেশ করিয়া শুকাইতে হইবে; তাহার পর মোটা বালির দ্বারায় ছোট ছোট গড়ে ছাঁটাই করিলে খোসা উঠিয়া যাইবে। যেমন যেমন খোসা উঠিবে, তেমন তেমন সঙ্গে সঙ্গে ঝাড়াই করিয়া পরিষ্কার করিতে হইবে। শেষে বেশ যখন পরিষ্কার হইবে তখন বালি চালাই করিয়া আলাদা করিয়া পুনরায় ছাঁটিলে রং বেশ পরিষ্কার হইবে। তাহার পর বুটের ডালের মতন হাত-বাছাই করিতে হইবে। আমাদের দেশে বাছাই-মজুরি বেশী পড়ে বলিয়া পড়্তায় সুবিধা হয় না। এ সকল ডাল মোকামা, দানাপুর, বাড় কানপুর প্রভৃতি স্থান হইতে আমদানি হইয়া থাকে। দেশওয়াল ছোটদানাতে খাঁড়ী ডাল ভাল হয় না। ভাংটা বেশী হয় বলিয়া পড়তায় সুবিধা হয় না; তা'ছাড়া ছোট দানা খরিদ্দারে পছন্দ করে না।

মুগের ডাল—মসুরি ডালের মতন তৈয়ারী করিতে হয়, তবে কুউহা গড়ে ছাঁটিবার দরকার হয় না, লোয় ঝাড়িলেই বেশ পরিষ্কার হয়।

মুগের ডাল গোটা ছাঁটাই হইয়াও থাকে—তাহা খাঁড়ি মসুরডালের মত প্রণালীতে তৈয়ারী করিতে হয়। সাধারণতঃ কাশী ও কানপুর হইতে ছাঁটাই মুগের ডাল যথেষ্ট পরিমাণে এদেশে আমদানী হইয়া থাকে। এদেশে পড়তা বেশী পড়ে এবং সেরূপ তৈয়ারীও হয় না।

কলাইএর ডাল বাজারে বিক্রয় খুব কম হয়। সাধারণতঃ গৃহস্থেরা গোটা কলাই কিনিয়া ডাল তৈয়ারী করিয়া থাকে। যত চেষ্টা করা হউক না কেন, কলাইএর খোসা সহজে ছাড়ান যায় না ; তবে রৌদ্রে দিয়া ভাঙ্গাই করিয়া ঝাড়িয়া যত দূর পরিষ্কার করিতে পারা যায়, তত দূর করিবেন। কলাইএর ডালকে **বিউলি** করিতে পারিলে, সমস্ত খোসা উঠিয়া যায় এবং এই বিউলি ডাল বাজারে বেশী বিক্রয় হয়। বিউলি করিতে হইলে নিম্নলিখিত প্রণালীতে তৈয়ারী করিতে হয় :—

প্রথমে গোটাকে বেশ পরিষ্কার করিয়া একটু সরিষার তৈল মাখাইয়া রৌদ্রে বেশ করিয়া শুকাইয়া রাখুন। তাহার পরদিন ডাল ভাঙ্গিয়া ও ছাঁটিয়া ফেলুন। তাহার পর ঐ ডালে পুনরায় কিছু সরিষার তৈল ও দইএর মাটা বেশ করিয়া মাখিয়া, একটী পাইল করিয়া, বোরা দিয়া সমস্ত রাত্রি ঢাকিয়া রাখুন। (গৃহস্থেরা দইএর পরিবর্ত্তে কাঁচা দুধ দিয়া থাকেন। মহাজনী করিতে হইলে অগ্রে পড়তা দেখিতে হয় ; কাজেই দুধের পরিবর্ত্তে দইএ সুলভে কার্য্য হয়। গৃহস্থেরা এ সন্ধান জানেন না।) তাহার পর প্রাতে উপরোক্ত পাইলের ডাল রৌদ্রে শুষ্ক করিয়া খস্‌খসে মেজের উপর বা ছাদের উপর রগড়াইলে খোসা উঠিয়া যায়। আমরা এই প্রণালিতে বেশ রৌদ্রে শুকানর পর একেবারে গড়ে ফেলিয়া ছাঁটিয়া খোলা পরিষ্কার করিয়া থাকি। যে প্রকারে সুবিধা বিবেচনা করিবেন, সেই প্রকারে করিবেন। এ ডালে ভাংটা কিছু বেশী হয়। সর্ব্বাপেক্ষা বিউলি

ডালেই লাভ বেশী। এ সন্ধান অনেকে জানে না; আমরা অনেক চেষ্টা করিয়া এ সকল সন্ধান সংগ্রহ করিয়াছি।

বাজারে মহাজনের ঘরে ও গুদামে যে সকল খারাপ বিদি-ধরা গুম্‌সোগন্ধযুক্ত, জললাগা, ছাতাধরা, পচা কলাই থাকে, ঐ সকল কলাই খুব সস্তাদরে বিক্রয় হয়। এমন কি, বাজারে যখন ভাল কলাইএর দর ৪৲ টাকা থাকে, উহা ১॥০ টাকা হইতে ১৷৵০ টাকায় পাওয়া যায়। ঐ কলাই লইয়া বিউলি কলাই তৈয়ারী করিলে আর সে সকল দুর্গন্ধ থাকে না এবং পড়তায় খুব সুবিধা হয়। কলিকাতার যে সকল খোট্টা ফেরিওয়ালা ডাল বিক্রয় করে, তাহারা ঐ প্রণালীতে গোটাডাল খরিদ করিয়া বিউলির ডাল তৈয়ারী করিয়া বেশ দুইপয়সা রোজকার করে।

মজুর খাটান।

এ কার্য্যে পুরুষ অপেক্ষা স্ত্রীলোক মজুর রাখাই সর্ব্বাপেক্ষা সুবিধা; তবে ২।৪ জন পুরুষও রাখা আবশ্যক। স্ত্রীলোক রাখিলে মজুরি কম পড়িবে এবং ডাল ভাঙ্গা, ঝাড়াই প্রভৃতি স্ত্রীলোকের দ্বারা বেশ পরিষ্কার হইবে। প্রতিদিন নিয়মিত সময়ে কারখানায় যাইতে হইবে এবং সর্ব্বদা লোকজনের প্রতি লক্ষ্য রাখিতে হইবে। কোন্ কার্য্য অগ্রে করা কর্ত্তব্য এবং কিরূপ ভাবে কার্য্যের বন্দোবস্ত করিলে সমস্ত লোকের হস্তে কার্য্য থাকে, কোথায় কিরূপ মাল তৈয়ারী হইতেছে, ভাঙ্গা খারাপ হইতেছে কিনা, যন্ত্রাদির কোন দোষ জন্মিয়াছে কি না, মজুরেরা চুরি করিতেছে কিনা, কেহ কার্য্যে ফাঁকি দিবার চেষ্টা করিতেছে কিনা, প্রভৃতি বিষয়ে প্রতিদিন লক্ষ্য রাখিতে হইবে। এ কার্য্য নিজে যতক্ষণ দেখিবে, ততক্ষণ ঠিক ভাবে থাকিবে? নহিলে নানা প্রকার বিশৃঙ্খলায় কার্য্য নষ্ট হইয়া যাইবে।

মাল-বিক্রয়।

মাল যেমন যেমন তৈয়ারী হইবে, সঙ্গে সঙ্গে বিক্রয় করিয়া ফেলিতে হইবে। দেশে সুবিধা না হয়, অন্যত্র চালান দিয়া বিক্রয় করিতে হইবে। ভুসী বেশী দিন ফেলিয়া রাখিলে, তাহার রং খারাপ এবং দর কম হইয়া যায়; অতএব ইহাও সঙ্গে সঙ্গে সাবাড় করা দরকার। সরু মোটা ক্ষুদ যাহা হইবে, তাহাও সঙ্গে সঙ্গে বিক্রয় করা উচিত। অনেকে আলস্য করিয়া ঐ সকল জিনিসে লক্ষ্য করেন না, ইহা খুব অন্যায়—কারণ ইহাতে গুদাম ভরিয়া যায় ও টাকা আবদ্ধ থাকে।

বাঁদি রাখা।

নওয়ালির মুখে যে জিনিস বাঁদি রাখা যায়, সেই সকল জিনিসে দু'পয়সা লাভ হয়.; ইহা সকলেই জানেন। তবে সময়বিশেষে লোকসানও হইয়া থাকে? যদি মূলধন বেশী থাকে, তবে নওয়ালির সময় বুট, মসুরি, কলাই, রহড়, খেসারি প্রভৃতি কিছু কিছু বাঁদি রাখিলে .ভাল হয়। এক একটী জিনিসের এক একটী পাইল বা ঠেক করাই ভাল। ডালভাঙ্গা কাজে যা'তা' মাল খরিদ করা উচিত নহে? যে সকল দানা বেশ বড়, যাহাতে খাদ কম, এবং যাহাতে অন্যান্য আনাজ মিশান না থাকে এরূপ মাল দেখিয়া খরিদ করা উচিত? বর্ষার সময় মালের বাড়তি কিছু হয়; সেইজন্য বর্ষার পূর্ব্বে ডাল তৈয়ারি করিয়া বোরায় ভর্ত্তি করিয়া রাখিলে, বস্তাপ্রতি /৪ সের হইতে /৪॥ সের পর্য্যন্ত বলন (বেশী) পাওয়া যায়।

বর্ষার সময় ডাল সহজে তৈয়ারী হয় না; কাজেই বর্ষার পূর্ব্বে কিছু বেশী পরিমাণে ডাল তৈয়ারী করিয়া রাখা কর্ত্তব্য। ডালওয়ালারা আধভাঙ্গা ডাল তৈয়ারী করিয়া ঠেকে রাখে, তাহাতে কাজের অনেক সুবিধা হয় এবং মালেও বাড়ে।

পড়্‌তা ও লাভালাভ।

ব্যবসায় করিতে হইলে পড়্‌তা যাহাতে কম হয়, খরচ-পত্র যাহাতে কম হয়, সে বিষয়ে বিশেষ লক্ষ্য রাখা চাই। ডালভাঙ্গা কাজে সব ডালে সমান পড়্‌তা হয় না। সর্ব্বাপেক্ষা বিউলির ডালে লাভ বেশী হইয়া থাকে; একথা পূর্ব্বে খুলিয়া লিখিয়াছি। সময়ে অসময়ে কিছু সস্তাদরের মাল কিনিয়া ডাল তৈয়ারী করিতে পারিলে পড়্‌তা-দর সুবিধা হয়। খুব কম করিয়া আমরা পড়্‌তা খতাইয়া দেখিয়াছি যে মণকরা ৵০ আনা হইতে ।৵০ আনা পর্য্যন্ত লাভ হইয়া থাকে।

আমাদের দেশে মজুরের দর বেশী বলিয়া কিছু পড়্‌তা বেশী পড়ে। পশ্চিমাঞ্চলে মজুরের দর কম এবং মাল তথায় পাওয়া যায় বলিয়া পড়্‌তায় সুবিধা হয়। কি কি কারণে পড়্‌তায় সুবিধা হয়, তাহা নিম্নে লিখিতেছি :—

১। গোটা মাল যেখানে যথেষ্ট পাওয়া যায়, সেই স্থান হইতে ডালের কারখানায় মাল লইয়া গেলে খরচা কম হয় এবং দরেও সুবিধা হয়।

২। পশ্চিমে বড় বড় স্থানে, যেখানে গঞ্জ ও গোলা আছে, সেই সকল স্থানে প্রতিদিন ঘুরিয়া বেড়াইলে সুবিধাদরে গোটা মাল কিনিতে পাওয়া যায়।

৩। বাজার অপেক্ষা দেহাত (পল্লিগ্রাম) হইতে গোটা মাল আনাইতে পারিলে মণকরা ৵০ আনা হইতে ৵১০ কম পাওয়া যায়।

৪। সাধারণতঃ ভাল ডাল মণকরা ৷৷০ সের জন্মাইয়া থাকে, বাকী ছাঁট যায়। এখন বিবেচনা করিয়া দেখুন যে, ঐ ছাঁটের যে পরিমাণে মাল হইবে, তাহার রেলভাড়া, গাড়িভাড়া, মুটে-খরচ, আড়ত-দালালি, মহাজনের লাভ প্রভৃতি কত খরচ চাপে। কিন্তু তথা হইতে ডাল তৈয়ারী হইলে ঐ সকল খরচ কিছুই লাগে না? পাঁচ শত টাকা পুঁজি লইয়া এই কার্য্য আরম্ভ করা যাইতে পারে।

৩। বাগানের কার্য্য।

আজ কাল ইংরাজি-শিক্ষিত যুবকেরা বাবু-ব্যবসাদারী করিতে চায়? ঠিক মনের মতন কাজ হয় না, বলিয়াই ত চাকরী করে? চাকরিতে যে হাঙ্গা-শুখা নাই?—মাস গেলেই মাহিয়ানা পাইবেন; তবে মনিবের চোক-রাঙ্গানি, কড়া কথা, সময় অসময়ে কাণমলা, চড়-চাপড়, বুটের গুঁতা প্রভৃতি চাকরি করিতে হইলেই সহ্য হইয়া যায়। যদি ঐ টুকু না থাকিত, তা'হ'লে চাকরির মত আর কোন চাকরিই হইত না! স্বদেশী আন্দোলন হওয়া পর্য্যন্ত বাঙ্গালিদের একটু স্বাধীন ব্যবসার দিকে ঝোঁক পড়িয়াছে;—এই হিড়িকে পড়িয়া অনেকে পৈত্রিক জমি-জমার দিকে লাগিয়াছে; অনেক যুবক ২০—২৫৲ টাকার চাকরি ছাড়িয়া নিজের দোকানে বা জাত-ব্যবসায়ে যোগ দিয়াছেন। ব্যবসা করিতে হইলে একটু ধুলা কাদা না মাখিলে চলে না;—কামিজ গায়ে দিয়া ফুর্‌ফুরে হাওয়া খাইয়া ব্যবসা করা চলে না, বলিয়াই ত আজকাল-কার বাবুরা সহজে ব্যবসার দিকে ঘেঁসেন না? আমরা দুই দিক রাখিয়া কয়েকটী কার্য্যকরী বাবু-ব্যবসায় সম্বন্ধে এখানে লিখিতেছি। আমাদের বিনীত অনুরোধ যে, শিক্ষিত বাবুরা একবার হাতে-কলমে আসরে নাবুন? ইহাতে আহার ঔষধ—দুইই হইবে?

১। তরিতরকারীর বাগান।

সহরে তরিতরকারী আজকাল যেরূপ দুষ্প্রাপ্য, সুতরাং যেরূপ চড়া দরে বিক্রীত হয়, তাহাতে কিছু জমি লইয়া কেবল তরিতরকারীর চাষ করিতে পারিলেই বেশ দু'পয়সা লাভ হয় এবং ভাল ভাল টাট্‌কা জিনিষ খাওয়া চলে। ইহা অনেকে জানেন, দেখেন ও বোঝেন; কিন্তু হাতে

কলমে করিতে চান না? আমরা বলি,—চাকরি করিতে করিতে না হয় ড়ীর নিকটে কোন একটী বড় বাগান দুইজনে মিলিয়া জমা লউন,— রে ধীরে কাজ আরম্ভ করুন। যখন দেখিবেন যে সুবিধা হইয়া তেছে, তখন ২০—২৫৲ টাকার চাকরি ছাড়িয়া দিয়া কোমর বেঁধে গ পড়ুন। চাষ-বাস করিতে হইলে প্রথম বৎসরে বাগানটিকে মনের ঠিক করিয়া লইতে হয়—জমীতে সার দিতে হয়; এবং কি লীতে শাক-সব্জি দিলে লাভবান হওয়া যায়,—সেই সকল বিষয় প্রথম বৎসর কাটিয়া যায়। দ্বিতীয় বৎসর হইতে ফল ফলিতে ক ও দৈনিক আয় হইতে থাকে। পাঠকগণের অবগতির জন্য রা ইহার বিবরণ নিম্নে লিখিলাম—তা'ছাড়া কাজ করিতে করিতে ঝতে পরিবেন।

প্রথমে বাগানটী জমা লইয়া তাহার চারিদিকে বেড়া দিয়া ফেলুন; একটী হিন্দুস্থানী মালী বা ধাঙ্গড় মালী রাখুন। তাহার পর বাগানে যে সকল আগাছা ও জঙ্গল আছে, সমস্ত পরিষ্কার করিয়া ফেলুন এবং সমস্ত জমীতে একবার লাঙ্গল দিয়া জমী খুঁড়িয়া লউন। নিজের বিশ্রামের জন্য ও তরিতরকারী রাখিবার জন্য একটি ছোট ঘর এই সময় তৈয়ারী করিয়া রাখিতে হইবে।

বর্ষার পূর্ব্বেই কার্য্য আরম্ভ করা উচিত। কার্ত্তিক মাসে বা শীতকালে র্য্য আরম্ভ করিলে সময়ের অনেক ফের হইবে। কাজেই মাঘ মাস হইতে আরম্ভ করাই সুবিধা। প্রত্যহ দুই জনে সকালে বাগান দেখা আবশ্যক, এবং বৈকালে যদি সুবিধা হয়, তাহা হইলেও দেখা চাই। তা' ছাড়া ছুটির দিনে রীতিমত দেখা আবশ্যক। আফিসের sedentary work করিয়া প্রত্যহ বাগানে বেড়াইলে ও কার্য্য করিলে (dyspepsia) অগ্নিমান্দ্য, অম্লরোগ ও (Diabetes) বহুমূত্র রোগ হইবে না—ইহাতে মন বেশ প্রফুল্লিত থাকে।

মাটী সমস্ত খোঁড়া হইলে সমস্ত জমীতে আল্ দিয়া Section করিয়া ফেলুন এবং বাগান ঘুরিবার জন্য চারিদিকে চওড়া আলের রাস্তা করুন। এখন ঐ Section বা খণ্ডজমীর মধ্যে কিছু কিছু সার দিয়া মাটী উল্টাইয়া পাল্টাইয়া রাখুন। এই সকল কার্য্য করিতে করিতে ক্রমে বর্ষা আসিয়া পড়িবে ও দুই এক পশলা বৃষ্টি হইয়া যাইবে। বৃষ্টি হইলেই আর একবার মাটী উল্টাইয়া দিবেন। এই সঙ্গে যে সমস্ত ফলকর বড় বড় বৃক্ষ বাগানে আছে, সেই সকল বৃক্ষ বেশ পরীক্ষা করিয়া দেখুন যে ঐ সকল গাছের কি দোষ আছে, এবং কিরূপ উপায় অবলম্বন করিলে ঐ সকল গাছ সতেজ হইয়া ভাল ফল দিতে পারে।

কতকগুলি উপায় আমরা লিখিতেছি—

১। প্রথমে গাছের গোড়া খুঁড়িয়া দিয়া বেশ করিয়া খোলা রৌদ্রে রাখিবেন। তাহার পর দেখিবেন যে শিকড়ের গোড়ায় কোন দোষ হইয়াছে কি না, অর্থাৎ কোন প্রকার পচ ধরিয়াছে কি না, অথবা শিকড়ে পোকা লাগিয়াছে কি না। যদি পচ ধরিয়া থাকে, তবে কুড়ুল বা কাটারি দিয়া সেই স্থান পরিষ্কার করিয়া দিতে হইবে। যদি পোকা ধরিয়া থাকে, তবে সেই স্থানের পোকা সমস্ত বাহির করিয়া, কাটারির দ্বারা পরিষ্কার করিয়া চূণের জল অথবা জলমিশ্রিত কার্ব্বলিক লোশন দিয়া পরিষ্কার করিয়া লইলে আর পোকা ধরিতে পারিবে না। তাহার পর মাটী চাপা দিয়া কিছু সার বা খৈল দিয়া রাখিবেন।

২। গাছের যে সকল শুষ্ক ডাল আছে, সেগুলি কাটিয়া দিতে হইবে এবং যে সকল ডাল খুব লম্বা ভাবে আছে, তাহাও কাটিয়া দিলে, নূতন ফ্যাকড়া বাহির হইয়া গাছের ফল ভাল হইবে।

৩। যদি মাকড়সার জালে জড়িত থাকে—তবে সমস্ত জাল ভাঙ্গিয়া দিবেন, নহিলে গাছ একেবারে খারাপ করিয়া দিবে।

এইরূপ ভাবে বড় বড় ফলকর বৃক্ষকে যত্ন করিবেন। তাহার পর যে সকল জিনিসের চাষ করিবেন, তাহার বীজ সংগ্রহ করুন। চাষাদের নিকট বীজ সংগ্রহ করাই সুবিধা। ফলের জাত বড় হয়, খাইতে খুব মিষ্ট হয়, এবং ফলন বেশী হয়,—এরূপ বীজ বিশেষ অনুসন্ধান করিয়া জোগাড় করুন। কলিকাতার বহুবাজার ষ্ট্রীটে "Indian Gardening Association হইতে "কৃষক" নামে একখানি মাসিক পত্রিকা বাহির হইয়া থাকে; তাহার গোড়া হইতে হয় কিনিয়া ফেলুন, বা কোন লাইব্রেরি হইতে লইয়া পড়িয়া ফেলুন। তাহা হইলে—কাজের অনেক হদিস্ পাইবেন।

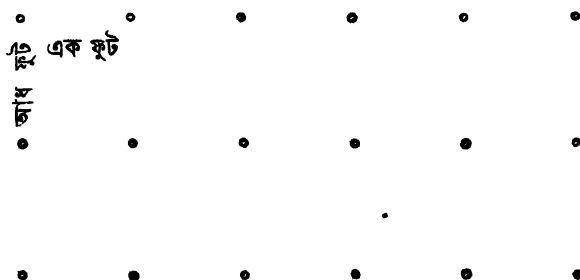
বর্ষা আরম্ভ হইলেই—

বেড়ার চারিদিকে কাঁটাযুক্ত বোরবিজ (কলিকাতার "কৃষক আপিসে" পাওয় যায়) ছড়াইয়া দিবেন অথবা ঐ বেড়ারকাঁটাগাছ যাহাকে "মতিয়াঝালর" বলে (তারকেশ্বর রেলের প্লাটফারমে ঐ গাছের বেড়া দেওয়া আছে) জোগাড় করিয়া, বেশ ঘন ঘন করিয়া বসাইয়া দিউন। ঐ গাছ বসাইবার একটু তারতম্য আছে। নিম্নে নমূনা দিলাম।

• • • • • •

দুই ফুট এক ফুট

• • • • • •

• • • • • •

এই গাছ একবার লাগিয়া গেলে, উহার বেড়া পাকা-পাঁচিল অপেক্ষা

দূর্লঙ্ঘনীয় হইবে—বিড়ালটী পর্য্যন্ত গলিতে পারিবে না। বেড়ার উপর বিশেষ নজর রাখা আবশ্যক, নহিলে তৈয়ারী ফসল রাত্রে চুরি হইলে বড়ই আপ্‌শোস ও ক্ষতি হইবে। মনে থাকে যেন, আপনার বাগান তৈয়ারী হইয়া বেশ ফল ফলিতে থাকিলে, অনেক লোকের চোখ টাটাইবে? সাবধান!—সহজে কাহাকেও বাগানে প্রবেশ করিতে দিবেন না?

এখন বাগানে কি কি ফসল দিলে শীঘ্র ফলিবে ও দু'পয়সা লাভ হইবে, তাহাই আপনাকে বিবেচনা করিতে হইবে; তাহা না হইলে আয় বাড়িবে না। তাহার পর কার্য্য করিতে করিতে নিজেই কিছু দিন হাতে কলমে সহজেই বুঝিতে পারিবেন। পাঠকের অবগতির জন্য আমরা এই স্থানে মোটামুটী কএকটী জিনিসের নাম লিখিলাম।

বৈশাখ মাস—লাউ, দেশী ও বিলাতি কুমড়া, করলা, চিচিঙ্গা, ঝিঙা, মূলা, বেগুন, ডেঙ্গ'শাক, লাল শাক, শাঁখ-আলু, সিম, ন'টেশাক মাণকচু, আদা, কলা।

জ্যৈষ্ঠ মাস—বৈশাখ মাসের মত এবং আনারস, কাঁকরোল, ওল, পটোল, বেগুন।

আষাঢ় মাস—বৈশাখের মত; অধিকন্তু শাঁখআলু আনারস, ওল, পটোল, শশা।

শ্রাবণ মাস—প্রায় বৈশাখের মত ও বেগুন।

ভাদ্র মাস—পেঁপে, পালংশাক ও শিম।

আশ্বিন—আলু, কলাইশুটী, পিঁয়াজ, পেঁপে, ন'টেশাক, পালং, পুদিনা, কপি, সামগাম।

কার্ত্তিক মাস—কলাইশুঁটী, পেঁপে, বিলাতি কুমড়া, মূলা, ন'টেশাক, পালংশাক, সিম।

অগ্রহায়ণ মাস—কলাইশুঁটী, উচ্ছে, পেঁপে, মূলা, ন'টেশাক, সিম, পটোল।

পৌষ মাস—ঐ প্রকার।

মাঘ মাস—ঐ প্রকার।

ফাল্গুন মাস—ঐ প্রকার।

চৈত্র মাস—বৈশাখের মত, এবং বেগুন।

জমী তৈয়ারী হইলেই ও জল পড়িলেই উপরোক্ত ফসলের সর্ব্বরকম কিছু কিছু আবাদ করিতে থাকুন। ভাদ্র মাস হইতে তরি-তরকারী কিছু কিছু তৈয়ারী হইবে এবং বিক্রয়ও চলিবে। ক্রমেই বিক্রয় বাড়িতে থাকিবে এখন আপনার কাজে দিন দিন উৎসাহ বাড়িবে ও মনে স্ফূর্ত্তি হইবে। মনে থাকে যেন—বর্ষার মধ্যে যেন সমস্ত গাছ বসান হয়; তাহা না হইলে বর্ষার পর আব নূতন গাছ লাগাইলে তত জোর হইবে না। এইখানে বাগানের একটী "নক্সা" দিলাম। আপনার অভিরুচি অনুসারে ইহাপেক্ষা ভাল কবিতে চেষ্টা কবিবেন।

আয়ের কথা।

পূর্ব্বেই বলিয়াছি যে বাগানে এমন ফসল দেওয়া চাই যাহাতে সম্বৎসরের মধ্যে আয় দাঁড়ায়; নহিলে আপনারা ধৈর্য্য ধরিতে পারিবেন না। ভাল ভাল কলমের আম, লিচু, সুপারির চারা প্রভৃতি পুঁতিয়া তাহার আয় ভোগ করিতে অনেক সময়ের দরকার? তবে ভবিষ্যতে ইচ্ছানুসারে ঐ সকল গাছ কিছু কিছু বসাইতে পারেন। এখন মোটামুটী একটী আয়ের হিসাব আপনাকে জানাইতেছি :—

১। বেড়ার অব্যবহিত পরেই বাগানের ভিতর দিকে পাতি বা কাগজি লেবুর কলমের চারা কতকগুলি বসাইবেন। তৃতীয় বৎসর হইতে কিছু কিছু ফল ফলিতে থাকিবে এবং চতুর্থ বৎসর হইতে খুব কম সংখ্যা ধরিলেও বৎসরে প্রত্যেক গাছ হইতে এক টাকা হিসাবে আয় হইবে,—ইহা নিশ্চই জানিবেন। দ্বিতীয় বৎসর হইতে আর তত পাটের দরকার হইবে না; বৎসরে দুইবার মাটী কোপাইয়া দিয়া কিছু কিছু সার দিলেই চলিবে।

লেবু যখন প্রচুর পরিমাণে ফলিতে থাকিবে, তখন প্রত্যহ বাজারের বাজ্‌রার সঙ্গে বিক্রয় করিতে থাকিবেন, অথবা মধ্যে মধ্যে কেবল লেবুর বাজ্‌রা এক আধখানি করিয়া চালাইয়া দেখিবেন। যদি বেশী লাভ করিতে চান, তবে এক কাজ করুন;—লেবুর সিরাপ তৈয়ারী করিতে আরম্ভ করুন, এবং বোতলে পূরিয়া লেবেল দিয়া বাজারে ঔষধের দোকানে অথবা ডাক্তারখানায় বিক্রয় করিবার বন্দোবস্ত করুন। লেবুর সিরাপ কি করিয়া তৈয়ারী করিতে হয় তাহাও এই স্থানে লিখিতেছি :—ভাল পরিষ্কার দোবরা-চিনি ⁄১ সের লইয়া খুব গাঢ় রস তৈয়ারী করুন। তাহার পর লেবুর রস বাহির করিয়া

কাপড়ে ছাঁকিয়া ফেলুন। এখন ঐ ⁄১ সের চিনির রসের সহিত ⁄।০ পোয়া লেবুর রস ও Rectified Spirit দুই আউন্স্ বেশ করিয়া মিশাইয়া বোতলে পুরিয়া নাড়িয়া রাখুন; তাহার পর ৫।৬ দিন বেশ রৌদ্রে ঐ বোতলগুলি দিবেন; তাহা হইলেই বেশ জিনিস হইবে। গ্রীষ্মের সময় ঐ লেবুর সিরাপ একটু জলের সহিত খাইলে ঠিক টাটকা সরবতের মত স্বাদ লাগিবে।

২। লেবুগাছের মধ্যে মধ্যে পেঁপে গাছ এবং বাগানের আলের রাস্তার দুই পাশেও পেঁপে গাছ বসাইবেন। ইহা এক বৎসরে খুব বড় হইবে; দ্বিতীয় বৎসর হইতে পর্য্যাপ্ত পরিমাণে ফলিতে থাকিবে, এবং প্রত্যহ দেখিয়া পাড়িতে হইবে, নহিলে কাকে ঠোক্‌রাইয়া ফল দাগী করিয়া দিবে। ফলের মধ্যে পেঁপে একটী উৎকৃষ্ট ফল; খাইতে যেমন সুস্বাদ, শরীরের তেমনি উপকারী। ইহাতে যকৃতের ক্রিয়া খুব ভাল করে এবং কোষ্ঠ বেশ পরিষ্কার রাখে। অর্শ ও মেহরোগীর আজকাল এদেশে অভাব নাই, তাহারা আদরের সহিত পাকা ও কাঁচা পেঁপে খরিদ করিয়া থাকে, বিশেষতঃ কলিকাতার বাজারে ইহা খুব উচ্চদরে বিক্রয় হইয়া থাকে।

আপনার বাগানে যতগুলি পেঁপে গাছ থাকিবে, দ্বিতীয় বৎসর হইতে তাহাদের প্রত্যেক গাছে বৎসরে দুই টাকা নিশ্চয়ই লাভ হইবে।

৩। লেবুগাছ ও পেঁপে গাছের মধ্যে একটী করিয়া আনারস গাছ দিবেন। এইরূপ ভাবে যত পারিবেন—আনারস-গাছ বসাইবেন। আনারস গাছে দ্বিতীয় বৎসরে ফল ফলিবে। যতগুলি গাছ বসাইবেন প্রত্যেক গাছে ⁄০ আনা হিসাবে লাভ হইবে। ইহাতে তত মেহনত্ নাই—বৎসরে একবার মাটী নিড়াইয়া দিয়া কিছু সার দিলেই চলিবে।

৪। বাগানের চারি কোণে চারিটী বাঁশ-ঝাড় বসাইবেন। তিন

বৎসর পরে কিছু কিছু বাঁশ বিক্রয় হইতে থাকিবে, আর ইহার কঞ্চি প্রভৃতির দ্বারা সংসারে জ্বালানিকাষ্ঠের অনেক ব্যয় লাঘব হইবে।

৫। বাগানে আম, কাঁটাল, নীচু, জাম প্রভৃতি যে সকল বড় বড় ফলকর বৃক্ষ আছে তাহাদের আওতার জন্য তথায় অন্যান্য তরি-তরকারী হয় না,—কাজেই ঐ সকল স্থান অনর্থক পড়িয়া থাকে। এক কাজ করুন ?—ঐ সকল আওতা যায়গায় পিপুল, হলুদ, মাট-বাদাম ও আদা রোপণ করুন ; তাহাতেও কিছু কিছু বৎসরে আয় হইবে।

৬। বাগানের চাষে কলা একটী আয়কর গাছ। কলা নানাজাতীয় আছে। প্রথম প্রথম মোটামুটীর দিকে যাওয়াই ভাল কেননা কবে বৎসরেব মধ্যে এক কাঁদি অনুপম কলা ফলিবে, তাহার জন্য হা—পিত্তেশ্ করিয়া থাকা পোষাইবে না ? নিম্নবঙ্গে কাঁচকলা গৃহস্থের প্রতিদিন খরচ হয় এবং ফলেও বেশী ; তা' ছাড়া দরেও বিকায় ভাল। প্রথম প্রথম কাঁচকলা সাধ্যমত বসাইয়া ফেলুন ; তাহার সঙ্গে ২।১০টী চাঁপা, কাঁটালি ও মর্ত্তমান বসাইয়া দিবেন। কলাগাছে অনেক প্রকারে লাভ হয়,—যত ঝাড় বসাইতে পারিবেন, ততই লাভ হইবে ; ইহা এক বৎসরেই ফলিয়া থাকে।

৭। বাকী জমীতে বিবেচনামত লাউ, কুমড়া, বেগুন, নানারকমের শাক প্রভৃতি তরি-তরকারীর আবাদ করুন ; তাহা হইলেই যথেষ্ট হইবে তরি-তরকারীব সম্বন্ধে লিখিতে হইলে পুস্তকের কলেবর বৃদ্ধি হয় ; যাহা লিখিলাম ইহার দ্বারায় আপনি অনায়াসে ভরসা করিয়া কার্য্যক্ষেত্রে অবতীর্ণ হইতে পারিবেন।

বাগানের প্রতিবন্ধক এবং অসুবিধা।

বাগানের প্রধান প্রতিবন্ধক—ফসল হইলেই তাহার রক্ষণাবেক্ষণ করা—নহিলে তৈয়ারী ফসল নষ্ট হইলে আয়ের ক্ষতি হইবে। গরু,

বাছুর, ছাগল প্রভৃতি বাগানে যাহাতে প্রবেশ করিতে না পারে, সে বিষয়ে বিশেষ লক্ষ্য রাখা আবশ্যক এবং শাসন করাও দরকার। বাগানের চতুষ্পার্শ্ববর্ত্তী গ্রামবাসী যাহাতে বাগানে প্রবেশ করিয়া ফসল চুরি না করিতে পারে, সে বিষয়ে বিশেষ শাসন করা উচিত। ছোট ছোট অবোধ বালকেরা এই কার্য্য করিতে খুব চেষ্টা করে; একবার রীতিমত শাসন করিয়া দিলে আর তাহারা বাগানের দিকে ঘেঁসিবে না। মাকড়সার জালে ও পোকাতে অনেক গাছ বিনষ্ট করিয়া ফেলে; সে বিষয়ে বিশেষ লক্ষ্য রাখা আবশ্যক।

বাগানে বানরের উৎপাতও ভয়ানক উপদ্রব। ইহাদিগের উৎপাত বন্ধ করা বড়ই কঠিন ব্যাপার;—বিশেষতঃ আপনার এরূপ তৈয়ারী বাগান দেখিলেই তাহাদের লোভ বাড়িবে এবং সর্ব্বদা ফসল নষ্ট করিবে। বন্দুকের ফাঁকা আওয়াজে ইহারা অনেকটা শাসনে থাকে,—তা'ছাড়া ইহাদিগকে শাসন করিবার উপায় নাই। তবে আজকাল যেরূপ দিন পড়িয়াছে তাহাতে বন্দুকের পাস গবর্ণমেণ্টের নিকট হইতে বাহির করা কঠিন ব্যাপার। যতদূর সম্ভব চেষ্টা করিবেন, অগত্যা বড় বড় লাঠি, বাঁশ, ধনুক প্রভৃতি দ্বারা কাজ চালাইতে হইবে।

নিম্নবঙ্গে ম্যালেরিয়ার প্রকোপ দিন দিন যেরূপ বৃদ্ধি পাইতেছে, তাহাতে সর্ব্বদা বাগানে ঘুরিলে শীঘ্রই ঠাণ্ডা লাগিয়া ম্যালেরিয়া হইবার সম্ভাবনা, এজন্য পূর্ব্ব হইতেই আপনাকে সাবধানের সহিত বাগানে ঘোরাফেরা করিতে হইবে। আমাদের বিবেচনায় গরম কাপড়ের মোজা ও বুট জুতা পরিয়া এবং গায়ে জামা দিয়া থাকিলে হটাৎ ঠাণ্ডা লাগিয়া ম্যালেরিয়া ধরিতে পারিবে না। বর্ষাকালে—বিশেষ সাবধানতার সহিত চলিতে হইবে।

আপনার সংসারের আয়।

বাগান হইতে সংসারের দৈনিক খরচের অনেক জিনিস আপনি পাইবেন। সংসারের তরিতরকারী, মৎস্য, জ্বালানি কাষ্ঠ প্রভৃতি কিছুই কিনিতে হইবে না,—ঘরে বসিয়া ভাল ভাল টাটকা জিনিস খাওয়া চলিবে। ইহাপেক্ষা সুখের বিষয় আর কি হইতে পারে? তা'ছাড়া ফসল-বিক্রয়-লব্ধ অর্থের দ্বারা অন্যান্য খরচ পূরণ হইবে। সেই জন্যই বলিতেছি, চাকরি অপেক্ষা নিজে স্বাধীনভাবে এ কার্য্য করা খুব ভাল।

বাগানের দৈনিক কর্ত্তব্য-কর্ম্ম।

বাগান তৈয়ায়ী হইবার সঙ্গে সঙ্গে খরচ-পত্রের অর্থাৎ আয়-ব্যয়ের একখানি খাতা রাখা কর্ত্তব্য; এবং কলাগাছ, লেবুগাছ, পেঁপেগাছ প্রভৃতি বড় বড় গাছেরও একটী স্বতন্ত্র তালিকা রাখা উচিত; নতুবা বৎসরের শেষে কত গাছ বাড়িল বা কত গাছ নষ্ট হইল, বুঝিতে পারা যাইবে না। এখন প্রতিদিন কি করিতে হইবে, তাহাই জানাইতেছি :—

১। যখন আপনারা দুই জনে একত্রে বাগান করিতেছেন, তখন প্রত্যহ সকাল হইতে সন্ধ্যা পর্য্যন্ত পালাক্রমে এক জনের বাগানে থাকা কর্ত্তব্য।

২। প্রত্যহ সকল গাছের প্রতি নজর রাখা চাই; অর্থাৎ কোন গাছ নষ্ট হইয়া যাইতেছে কি না, কোন গাছে পোকা ও মাকড়সার জাল ধরিতেছে কি না, ফল বেশ সুপক্ক হইতেছে কি না, গাছের গোড়ায় জল ও মাটী ঠিক আছে কিনা, কোন ফল পড়িয়া আছে কিনা, ইত্যাদি বিষয় প্রত্যহ দেখা চাই। ইহার সঙ্গে নিজেও কিছু কিছু পরিশ্রম করা আবশ্যক; তাহা হইলে শরীর ও মন বেশ ভাল থাকিবে। বাটীর ৭।৮ বৎসরের বালক-বালিকাদিগকে মধ্যে মধ্যে বাগানে আনিয়া কিছু কিছু

শিক্ষা দেওয়াও উচিত; তাহা হইলে তাহাদেরও tendency এই দিকে গোড়া হইতে ফিরিবে।

৩। প্রত্যহ বাগানের ফল-মূল ও তরি-তরকারী পাড়িয়া বাগানের ঘরে জমা করিতে হইবে এবং প্রত্যহ ঐ সকল জিনিস বিক্রয়ের জন্য বন্দোবস্ত করিতে হইবে। একবার বন্দোবস্ত ঠিক হইয়া গেলে আর আপনাকে বেগ পাইতে হইবে না।

কি করিয়া বিক্রয় হইবে ?

বিক্রয়ের জন্য আপনাকে ভাবিতে হইবে না; তবে প্রথম হইতে বন্দোবস্ত করিতে হইবে। বিক্রয় তিন প্রকারে হইতে পারে;—

১ম—বাজরা সাজাইয়া হাটে বা বাজারে পাইকারদিগকে বিক্রয় করিতে পারা যায়।

২য়—বাজারের ও হাটের পাইকারদিগের সহিত বন্দোবস্ত করিলে তাহারা বাগান হইতেই প্রত্যহ তরকারী লইয়া যাইতে পারে।

৩য়—বাগানে বসিয়া প্রতিবাসী ও গ্রামস্থ লোকদিগকে খুচরা বিক্রয় করা যাইতে পারে।

এই তিন প্রকারের মধ্যে প্রথম দুই প্রকারই সুবিধাজনক,—কোন ঝনঝট নাই;—"ফেল কড়ি মাখো তেল"। শেষোক্ত প্রকারের খুচরা বিক্রীতে নানা ঝনঝাট ও কিছু কিছু ধার দিতেও হয়। আমাদের বিবেচনায় খুচরা বিক্রী না করাই ভাল।

জলের সরবরাহ।

বর্ষাকালে জলের বড় একটা অভাব হয় না; কিন্তু কার্ত্তিক মাস হইতে বৈশাখ মাস পর্য্যন্ত জলের টান পড়ে; বিশেষতঃ তরি-তরকারী, শাক প্রভৃতি ছোট ছোট গাছে জল না দিলে গাছ খারাপ হইয়া যায়। সেই জন্য পূর্ব্বাহ্ন হইতে বন্দোবস্ত করিতে হইবে।

আপনারা যে বাগানটী লইবেন, অবশ্য তাহাতে দুই একটী পুষ্করিণী থাকিবে। ঐ পুষ্করণী হইতে—যতদূর সম্ভব—জল তুলিয়া কার্য্য চালাইবেন। বাগানে কোন পুষ্করিণী না থাকিলে, বাগানের মধ্যে মধ্যে দুই একটী কাঁচা পাতকোয়া কাটাইয়া কার্য্য চালাইতে হইবে। যদি ইহাপেক্ষা উন্নত প্রণালীতে জল সরবরাহ করিতে ইচ্ছা করেন, তবে ক্যাম্বিসের পাইপ কিছু খরিদ করুন এবং একটী পম্পিং মেশিন বা জলতোলা কলও খরিদ করুন; তাহা হইলে আবশ্যকমত বেশ কাজ চলিবে।

বাগানের সঙ্গে সঙ্গে দুই চারিটী গাই গরুও বেশ প্রতিপালিত হইতে পারিবে এবং সংসারে দুগ্ধের খরচও অনেক কমিতে পারে। এজন্য ইহা রাখা কর্ত্তব্য। তাহার পর বাগানের ভিতর যে পুষ্করণী আছে, তাহারও আবাদ সঙ্গে সঙ্গে করা আবশ্যক; তাহা হইলে সংসারে মৎস্যের খরচ কমিয়া যাইবে, অথচ সুখে টাটকা মৎস্য খাওয়া চলিবে। এইরূপ ভাবে ধীরে ধীরে কার্য্য আরম্ভ করিলে এক বৎসর পরে যেরূপ আয় দাঁড়াইবে, তাহাতে দুইটী সংসার বেশ প্রতিপালিত হইবে। আমরা শিক্ষিত যুবকগণকে এই কার্য্য করিতে অনুরোধ করি। শিক্ষিত যুবকগণ এই কার্য্যে সাধ্যমত পরিশ্রম করিলে, পাশ্চাত্য বিজ্ঞান-মতে ও সুকৌশলে জমীর উর্ব্বরতা শক্তি বৃদ্ধি করিয়া প্রচুর পরিমাণে লাভবান হইতে পারিবেন।

বীজ, গাছ ও কলম বিক্রয়ের ব্যবসায়।

বাগানের কার্য্য হইতে উপরোক্ত তিনটী ব্যবসা বেশ সুলভে চলিতে পারিবে। কোন পুঁজি-পাটার আবশ্যক হইবে না, অথচ বৎসরে একটী উপরন্তু আয় হইবে। একটু যত্ন ও লক্ষ্য রাখিয়া কার্য্য করিতে পারিলে কার্য্য বেশ চলিবে। প্রথমে আমরা বীজ সম্বন্ধে লিখিতেছি।

বীজ।—আপনার বাগানের জন্য যখন যে সময়ে সুপক্ক বীজ সংগ্রহ করিবেন, সেই সময়ে বেশী পরিমাণে সংগ্রহ করিয়া রাখিলেই কার্য্য বেশ চলিবে। বীজ সংগ্রহ করিয়া যত্ন করিয়া না রাখিলে খারাপ হইয়া যায়; বিশেষতঃ বর্ষার আর্দ্রবায়ু যাহাতে না লাগে, সে বিষয়ে একটু নজর রাখিবেন। আমাদের বিবেচনায় টিনের কৌটা ও কাচের শিশির ভিতর পূরিয়া আলমারীতে রাখিলেই ভাল হয়। মধ্যে মধ্যে সেগুলি দেখাও আবশ্যক; তাহা না হইলে বীজের অবস্থা বুঝিতে পারা যাইবে না।

গাছ ও কলম।—যখন বাগানের কার্য্য করিতেছেন, তখন প্রত্যেক বৎসরে আপনার যথেষ্ট বীজের গাছ জন্মিবে। সেই সকল গাছ মাদা হইতে না তুলিয়া জাগাইয়া রাখিলে, গাছ একটু বড় হইবে। মাদা একটু বেশী জমী লইয়া করিলে ভাল হয়; নতুবা, ঘন ঘন গাছ জন্মাইলে, চারা সরু হইয়া যাইবে। গাছগুলি বর্ষার সময়ে নাড়িয়া পুতিলে আরো ভাল হয়। এমন অনেক গাছ আছে যাহা চারা অবস্থায় দুই বৎসর পর্য্যন্ত রাখা চলে। এস্থলে আমি আমার বন্ধু শ্রীযুক্ত অধরচন্দ্র বসু মহাশয়ের নাম উল্লেখ না করিয়া থাকিতে পারিলাম না। অধরবাবু বৈদ্যনাথ দেওঘরে থাকেন; আদালতে একটী সামান্য কার্য্য করেন; তাহাতে তাঁহার সংসার চলে না। তাঁহার বাটীর নিকটে একটী বাগান আছে। তিনি তাহাতে দুইজন মালী রাখিয়া বাগানের কার্য্যের দ্বারা সংসারের অভাব পূরণ করেন। প্রাতে দুই ঘণ্টা ও বৈকালে আপিসের ছুটীর পর তিনি বাগানের কার্য্য দেখিয়া থাকেন। তাঁহার ক্ষুদ্র বাগান দেখিলে চক্ষু জুড়ায়। সামান্য বাগানের মধ্যে তিনি সর্ব্বরকম আয়কর ফল ও ফুলের গাছ বসাইয়াছেন। তাঁহার বাগান হইতে ফল, ফুল, গাছের চারা ও কলম বিক্রয় হইয়া থাকে। বৈদ্যনাথে বায়ু-পরিবর্ত্তনের জন্য অনেক বাঙ্গালী বাবু আজকাল

বাড়ী করিতেছেন; বর্ষার সময় তাঁহারা আবশ্যকমত অধরবাবুর নিকট হইতে গাছ ও কলম খরিদ করিয়া থাকেন। পাঠকগণের মধ্যে যদি কেহ বৈদ্যনাথে যান, তবে একবার অধরবাবুর বাগান দেখিয়া আসিবেন।

অনেক গাছ আছে যাহার কলমে ভাল ফল ও ফুল শীঘ্র ফলিয়া থাকে। সেজন্য ঐ সকল গাছের কলম তৈয়ারী করিতে হয়। কলম তৈয়ারীর প্রণালী লিখিতে হইলে পুস্তকের কলেবর বৃদ্ধি হয় বলিয়া এখানে লিখিলাম না। তবে এই পর্য্যন্ত বলিতে পারি যে, যাঁহারা হাতে-কলমে কার্য্য করিতেছেন, তাঁহারা এ সকল তত্ত্ব সন্ধান করিয়া লইবেন।

মূলধনের কথা।

৪০০৲ টাকা লইয়া কার্য্য আরম্ভ করিতে পারা যায়। কেননা দুইটী মজুরের এক বৎরের মাহিনা, যন্ত্রপাতি, একখানি চালাঘর, দুইটী গাই গরু, বীজ ও গাছ কিনিবার দাম, সারের মূল্য ও খুচরা খরচ প্রভৃতির জন্য এক বৎসরের খরচ হাতে রাখা চাই। দুইজনে মিলিয়া ঐ টাকা জোগাড় করা বোধ হয় শক্ত হইবে না।

৪। তামাকের দোকান।

তামাকের দোকান একটী বেশ লাভজনক ব্যবসা। এ কাজে বুঝিয়া চলিতে পারিলে কিছুতেই লোকসান হয় না,—একথা আমরা জোর করিয়া বলিতে পারি; তবে আয় বুঝিয়া ব্যয় করা চাই। তামাকের ব্যবসায় দুই প্রকার; প্রথম—গাছ-তামাকের; দ্বিতীয়—মাখা তামাকের। গাছ-তামাকের ব্যবসায় করিতে হইলে অগ্রে তামাকের মোকামে গিয়া তামাক চিনিতে হয়। ইহা অনেক প্রকারের আছে, এবং কোন্ তামাকের কিরূপ তলপ হয়,—কোন্ মোকামের মাল কিরূপ হয়,—বাজারে কিরূপ জিনিসের কাট্‌তি বেশী, প্রভৃতি অগ্রে শিক্ষা না করিয়া গাছ-তামাকের ব্যবসা করিতে নাই। আমাদের "মহাজন-সখা"র প্রথম ভাগে তামাকের বিবরণ দেখিলে এ সম্বন্ধে অনেকটা ধারণা হইবে। এ জিনিসের দর বড় শক্ত; মণকরা ১৲ হইতে ২৲ পর্য্যন্ত দরের তফাৎ পড়ে। অর্থাৎ কোন তামাক বাজারে যাচাই করুন, ঠিক দর কেহ বলিতে পারিবে না। এ সকল নজর-ধরা জিনিস। তা'ছাড়া মোকামে গিয়া গ্রামে গ্রামে খরিদ করিতে পারিলে অনেক বলন হয়,—এক মণ তামাক কিনিলে /৫ সের হইতে /৭ সের পর্য্যন্ত বলন পাওয়া যায়। গোলা হইতে সে সকল পাইবার আশা নাই; কাজেই নওয়ালির সময় মোকামে গিয়া খরিদ করা উচিত।

কার্য্যারম্ভ ও কাজের কথা।

এ কাজে লাভও বেশ যথেষ্ট হয়; তবে কাট্‌তি সহজে হয় না। যদি ভুষিমালের মত এ জিনিস বিক্রী হইত, তাহা হইলে ইহার লাভ খায় কে? ৪ টাকা, ৫ টাকা, ৬ টাকা মণের জিনিসে মণকরা ১৲ হইতে ১৷৷৹ টাকা পর্য্যন্ত লাভ হয়। কখন কখন দর দ্বিগুণ পর্য্যন্ত ঠেলিয়া উঠিতেও

দেখা যায়,—কিন্তু সে সকল ভাগ্যের কথা। ফলতঃ নওয়ালির সময় অর্থাৎ ফাল্গুন চৈত্র মাস হইতে বৈশাখ মাসের মধ্যে খরিদ শেষ করিয়া মাল গোলাজাত করিয়া চুপ করিয়া বসিয়া থাকুন এবং আষাঢ় মাসে জল পড়িলেই কিছু কিছু বিক্রী করিতে আরম্ভ করুন; তবে খুচরা বিক্রী অর্থাৎ /২॥০ সের /৫ সের, ।০ সের বিক্রী বন্ধ রাখিবেন না; কারণ খুচরা বিক্রীতেই লাভ বেশী। ইহার সঙ্গে তামাকের গুড়ও রাখা চাই; তাহা হইলে তামাকের সহিত গুড়ের কাট্‌তিও বেশ হইবে। ইহাতে খরিদদারদিগকেও তত ঝন্‌ঝাট্ পোয়াইতে হইবে না। বঙ্গদেশের অধিকাংশ গৃহস্থই মাখা-তামাক খরিদ করিয়া থাকেন; তবে অনেক দোকানদার পড়তায় সুবিধা হইবে বলিয়া ঘরে তামাক তৈয়ারী করে। তা' ছাড়া হিন্দুস্থানী খোট্টা মেড়ুয়াজাতি ঘরে তামাক তৈয়ারী করিয়া খাইয়া থাকে। কল-কারখানার জন্য এবং অর্থ উপার্জ্জনের জন্য অনেক পশ্চিমে খোট্টা মেড়ুয়া' আমাদের দেশে বসবাস করিতেছে। যেখানে ঐ সকল লোকের বসবাস, সেই সকল অঞ্চলের বাজারে একখানি তামাকের দোকান করিলে একটী লোকের বেশ চলে।

মাখা-তামাক খুচরা বিক্রী বেশী হইলেই লাভ বেশী হইবে। অনেকে মাখা-তামাকের কাজ করিয়া বেশ দু'পয়সা সঙ্গতি করিয়াছেন। এ দৃষ্টান্ত বিরল নহে। মাখা-তামাকের পড়্‌তা খুব কম হয় এবং লাভও বেশ থাকে; তবে তাক্ বুঝিয়া এমন স্থানে দোকান করা চাই যেখানে খোদ্দের বেশ জমে, এবং জিনিস যাহাতে উত্তরোত্তর ভাল হয়, সে বিষয়েও খুব দৃষ্টি থাকা চাই। নহিলে, একবার পসার খারাপ হইয়া গেলে, দোকানে আর কেহ আসিবে না।

মাখা-তামাকের ব্যবসায় করিতে হইলে ঘরে ঢেঁকি বসাইয়া তামাক তৈয়ারী করিতে হইবে, নহিলে পড়তা কম হইবে না। তবে পাটনা ও গয়া হইতে প্রথম প্রথম খাম্বিরা কিছু আনাইতে হইবে; শেষে তৈয়ারী

করিয়া লইতে পারিবেন। তামাক তৈয়ারী করিবার প্রণালীও আমরা এস্থলে খুলিয়া লিখিলাম। তা' ছাড়া দোকানে ভোলের জন্য গয়া, বিষ্ণুপুর, আনারপুর, লক্ষ্ণৌ ও ফৌজদারী-বালাখানার তামাক কিছু কিছু রাখা চাই; নহিলে খরিদদার জমিবে না। মাথা-তামাক তৈয়ারী করিবার জন্য কমদামের অথচ কড়া হয় এরূপ গাছ-তামাক চাই। খুব কম পড়্‌তা করিতে হইলে বিঁড়ির ছাঁট ও তামাকের কলের গুঁড়া লইলে খুব কম পড়্তা হইবে। এই সকল জিনিস ৷৹ আনা হইতে ১৲ টাকা ১৷৹ সিকা মণে যথেষ্ট পাওয়া যায়। যেখানে বিঁড়ি তৈয়ারী হয়, সেই সকল স্থানে সন্ধান রাখিতে হয়, এবং কলিকাতার চীনাবাজার, মুরগিহাটা, চিৎপুর, ফুলবাড়ী ও বেলেঘাটা প্রভৃতি স্থানে গুঁড়া তামাক যথেষ্ট পাওয়া যায়।

মাথা-তামাকে খুচরা বিক্রীতে মণকরা ২৲ হইতে ৪৲ টাকা পর্য্যন্ত লাভ পাওয়া যায়। এই খানেই বুঝুন—কিরূপ লাভ! তা'ছাড়া পুঁজি বেশী থাকিলে উহার সঙ্গে পাইকারি কাজও চলিবে। পাইকারি বিক্রী কাহাকে বলে জানেন? যে সকল লোক সামান্য তামাকের দোকান করে, অথচ তৈয়ারী করিবার সঙ্গতি যাহাদের নাই, অথবা যাহাদের মুদিখানার দোকান বা সামান্য পানের দোকান অথবা ময়রার দোকান কিংবা মনিহারী দোকান আছে অথচ তামাক বিক্রী করে, সেই সকল দোকানদার ⁄৫ সের ৷৹ সের, ৷৫ সের, করিয়া তামাক পাইকারি দরে লইয়া থাকে।

পাইকারি বিক্রী করিতে হইলে অগ্রে পাইকার ঠিক করিয়া লইতে হয়, এবং এক জন বাঁকী-মুটে রাখিয়া প্রত্যহ তাহাদের ঘরে ঘরে বিলির বন্দোবস্ত করিতে হয়। সেই মুটের দ্বারা মাল যাইবে ও টাকা আদায় হইবে। তাহার নিকটে একখানি হাতচিঠা রাখিলেই আর কোন গোল থাকিবে না।

তামাকের সঙ্গে আর কি বিক্রয় হইতে পারে ?

শুধু তামাকের দোকান করিয়া বসিয়া থাকিলে চলিবে না। যাহাদের ছোট খাট দোকান ও কম পুঁজি, তাহাদিগকে ঐ দোকান হইতে সংসার চালাইতে হইবে। কাজেই দোকানে আর পাঁচ রকম জিনিস রাখিলে কিছু কিছু বিক্রয় হইতে পারে, অথচ ঐ টাকার মধ্যে সংকুলান হইবে,—অথচ লাভও বেশী হইবে। আমাদের বিবেচনায় নিম্নলিখিত জিনিসগুলি রাখিলে ভাল হয় :—সাজা পান, ছুটো পান, বিঁড়ি, সিগারেট, দেশলাই, সোডা ও লেমনেড, বরফ, কল্‌কে, ডাব, পেঁপে, আম প্রভৃতি ফল, লজন্‌চুস, বিস্কুট, পয়সা-প্যাকেট চা, ২।১০টা থেলো হুঁকা ইত্যাদি।

উপরে তামাক বিক্রয়ের দুই প্রকার উপায় লিখিলাম। প্রথম—দোকানে খুচরা বিক্রী; দ্বিতীয়—পাইকারি বিক্রী। দুই দিক হইতে লাভ হইতে লাগিল। এরূপ সুবিধাজনক ব্যবসা থাকিতে এই অধম-জাতি কেন যে দাসত্ব করে, বলিতে পারি না! দাসত্ব করিতে করিতে মানুষের বুদ্ধি বিবেচনা সেই দাসত্বেরই দিকে ধাবিত হয়; স্বাধীনভাবে জীবিকা-নির্ব্বাহের উৎসাহ একেবারে কমিয়া যায়। তাহাদের সন্তান-সন্ততিগণেরও ঐরূপ দশা ঘটিয়া থাকে; কাজেই আমাদের এত দৈন্য দশা ঘটিয়াছে।

মাথা-তামাক প্রস্তুত প্রণালী।

মাথা-তামাক প্রস্তুত করিতে হইলে একটী আলাহিদা গুদাম-বাটী আবশ্যক,—সেই বাটীটী এমন স্থানে হওয়া চাই, যাহাতে রৌদ্রে তামাক শুকাইবার প্রশস্ত স্থান থাকিতে পারে। তামক তৈয়ারী করিতে হইলে কোন্ কোন্ জিনিস অগ্রে সংগ্রহ করা আবশ্যক, তাহা প্রথমে লিখিতেছি; তাহার পর প্রস্তুত-প্রণালী লিখিব।

১। **যন্ত্রপাতি**।—প্রথমে ২।৩টী ঢেঁকি বসাইতে হইবে; তামাক চালিবার কতকগুলি মোটা ও মিহি চালনার জোগাড় করিতে হইবে; কতকগুলি পুরাতন জালা পুতিতে হইবে; একটী দাঁড়িপাল্লা রাখিতে হইবে; দুই তিন খানি লোহার কড়া গুড় জাল দিবার জন্য রাখিতে হইবে; তিন চারিটী জলের নাদ রাখিতে হইবে; দুই তিন খানি কাটারি থাকা চাই। তামাক শুকাইবার জন্য বড় তেরপল দুই খানি হইলেই ভাল হয়; অভাব-পক্ষে, পুরাণ মোটা বোরা জোড়া দিয়া ঐরূপ করিতে হইবে।

২। **তামাক**।—গাছ তামাক সংগ্রহ করিতে হইবে। সাধারণতঃ খুব কড়া হিংলি ও মতিহার তামাক রাখিতে হইবে এবং দ্বারভাঙ্গা জেলার চৈতি ও শির্ষামুড়ন কিছু চাই। তামাকে মেল দিয়া নরম করিবার জন্য ফেঁড়ি ও দোজীই প্রধান। কম পড়তা করিতে হইলে বিঁড়ির ছাঁট ও গাঁট-বাঁধাই কলের গুঁড়া কম দরে সংগ্রহ করিতে হইবে। হিংলি—তামাকের রাজা; উহার মত সুগন্ধ ও তলপ কোন তামাকে হয় না। ভালজাতের মাথা-তামাক ও খাম্বিরা করিতে হইলে হিংলি তামাকের করাই ভাল।

৩। **গুড়**।—তামাকের গুড়কে চিটে গুড় বলে। চিটে গুড় দুই প্রকার;—ইক্ষু-চিটে ও খেজুরে চিটে। নিম্নবঙ্গে—নদীয়া জেলা ও শান্তিপুরে খেজুরে চিটে যথেষ্ট পাওয়া যায়। খেজুরে চিটের দ্বারা বেশ ভাল তামাক হয় না—তলপ খারাপ হইয়া যায়। ইক্ষুর চিটে সর্ব্বাপেক্ষা ভাল। উহার আবার দেশী অপেক্ষা পশ্চিমের জিনিস খুব ভাব। পশ্চিমে যেখানে দেশী চিনি তৈয়ারী হয়, সেইখানে যথেষ্ট ইক্ষু-চিটা পাওয়া যায়।

পশ্চিমাঞ্চলে গয়া জেলার ওয়ারসালিগঞ্জ, নওয়াদা, বেহার, বাড়, গাজিপুর, বেলিয়া, দ্বারভাঙ্গা, ও সাকরি প্রভৃতি স্থানে যথেষ্ট চিটে পাওয়া

যায়। আজকাল রামকৃষ্ণপুরে জাহাজের আমদানি যে চিটা আসিতেছে, উহার কিছু মাত্র তেজ বা স্বাদ নাই ; কিন্তু দর সুবিধা বলিয়া সকলেই ঐ চিটাতেই তামাক তৈয়ারী করিতেছে। তামাক মাখিবার সময় গুড়কে পাক করিয়া দিতে হয়। সাধারণ লোকে মনে করেন যে গুড়, তামাক ও মসলা মাখিয়া বেশ করিয়া কুটিলেই বেশ ভাল তামাক হয়। কিন্তু তাহা নহে ; তাহা হইলে সকলেই তামাক করিতে পারিতেন। গুড় ও মসলা মাখার তারিফেই তামাকের ভাল মন্দ—সুতার ও সুগন্ধ হয়। অতএব গুড় কি করিয়া জ্বাল দিতে হয়, তাহাই লিখিতেছি। অগ্রে গুড়ের পাক বুঝুন। প্রথমে গুড় কড়াতে চাপাইয়া জ্বাল দিতে থাকুন। যখন গুড় বেশ গরম হইয়া চারিদিকে চোঁ চোঁ শব্দ হইতেছে, অথচ গুড় ফুলিতেছে না, ঠিক সেই সময়ে নামাইতে হইবে। গুড় নামাইয়া দুইটী মসলা দিতে হইবে।

শিলারস ও তাম্বুল।

শিলারস বড় চট্‌চটে জিনিস,—কদাচ একেবারে গুড়ের কড়ায় ফেলিয়া দিবেন না। আধ সের গরম গুড়ে শিলারস বেশ করিয়া মিশাইয়া তাহার পর ক্রমে ক্রমে সমস্ত গুড়ে মিশাইবেন। অনেকে তামাক বিক্রয় করিবার সময় ভাসা সৌগন্ধ করিবার জন্য একটু শিলারস মাখিয়া দেন। তাহার পর তাম্বুল-চূর্ণ গুড়ে বেশ করিয়া মিশাইয়া দিবেন। শিলারস মণকরা /।৵০ দেড় পোয়া এবং তাম্বুল মণকরা /২ সের দিলেই যথেষ্ট। তাম্বুল বেশী হইলে তামাকে তাম্বুলের গন্ধ ছাড়ে।

৪। **তামাকের মসলা।**—তামাকের অনেক প্রকার মসলা আছে। মোটামুটী যতগুলি দিয়া আমরা তামাক প্রস্তুত করিয়াছি, তাহাই লিখিতেছি। মোটা ও মিহি তামাক তৈয়ারী অনুসারে মসলাও সেইরূপ দিতে হয়, নহিলে পড়তায় বেশী পড়ে। সাধারণ তামাকে কি কি মসলা মণকরা কত পরিমাণে দিতে হয়, তাহার হিসাব নিম্নে দিলাম :—

মোটা তামাকের মসলা।

তাম্বুল	...	৴১৷৹ পোয়া	পচাপাতা	...	৴১৷৹ পোয়া
একাঙ্গী	...	৴৷৷৵৹ ,,	আওবেল	...	৴১৷৹ ,,
দোনা	...	৴৷৷৵৹ ,,	জটামাংসী	...	৴৷৷৵৹ ,,

বাচ্‌কি ... ৴১৷৹ পোয়া।

মিহি তামাকের মসলা।

উপরিলিখিত মোটা তামাকের মসলা সমস্ত ৴১৷৹ পোয়া হিসাবে এবং তদতিরিক্ত নিম্নলিখিতগুলি উহার সঙ্গে যোগ করিতে হইবে।

শৈলজ	...	৴১৷৹ পোয়া	লবঙ্গ	...	৴৷৷৵৹ পোয়া
যষ্টিমধু	...	৴১৷৹ ,,	লক্কি	...	৴৷৵৹
কুশিয়া	...	৴১৷৹ ,,	লেবান	...	৴৷৹
চন্দন-গুঁড়া	...	৴৷৷৵৹ ,,	অম্বর	...	৴৷৵৹
বেণার মূল	...	৴১৷৹ ,,	ঘোড়বচ	..	৴৷৴৹
দারুচিনি	...	৴৷৹ ,,	ছোট এলাচ	...	৴৵৹
কাঁকড়াশৃঙ্গী	...	৴১৷৹ ,,	তেজপাতা	...	৴৷৷৵৹

শুষ্ক গোলাপ-পাতা ... ৴১ সের।

মসলাগুলি যাহাতে বেশ টাটকা ও সুগন্ধ থাকে, সেইরূপ দেখিয়া লইতে হইবে। বাজারে বেণের দোকানে পাওয়া যায় বটে, কিন্তু অনেক দিন পড়িয়া থাকাতে সুগন্ধ চলিয়া গিয়া গুমসোগন্ধ হইয়া থাকে। আমার বিবেচনায় ঐ সকল জিনিস নিজে চক্ষে দেখিয়া ও পরীক্ষা করিয়া লওয়া উচিত। পাট্‌না ও কলিকাতার বড় বাজারে অনুসন্ধান করিলে যথেষ্ট পাওয়া যায়। মসলাগুলিকে সমস্ত ওজন করিয়া রৌদ্রে শুকাইয়া বেশ গুঁড়াইয়া মিহি চালনায় চালিয়া লইবেন। গুঁড়ান মসলা

দুই মাসের বেশী থাকে না, খারাপ হইয়া যায়; অতএব কাজের সুবিধা মনে করিয়া কদাচ একেবারে বেশী মসলা গুঁড়া করিবেন না।

মসলা সম্বন্ধে দুইটী জিনিসের বিষয় একটু বলিবার আছে। লকী জিনিসটা ঝিনুকজাতীয়, কাজেই উহা গরম জলে কিছুক্ষণ ভিজাইয়া উহার মাংসগুলি ছুরিদ্বারা চাঁচিয়া লইতে হইবে। তাহার পর উহাকে রৌদ্রে শুকাইয়া ঘৃতে ভাজিয়া লইয়া, চূর্ণ করিলে বেশ সুগন্ধ হইবে। চন্দন-গুঁড়া ঐ সঙ্গে না দিয়া শেষে দিলে বেশ সুগন্ধ হয়।

খাম্বিরা প্রস্তুতের প্রণালী।

খাম্বিরা প্রস্তুত করিতে হইলে ভাল তামাকেরই প্রস্তুত করিতে হয়। গুড় জ্বাল দিয়া নামাইয়া, এক মণ গুড়ে ।৩ তের সের তামাকের গুঁড়া বেশ করিয়া মাখিতে হইবে; তাহার পর মসলা দিয়া জালাতে পুরিয়া সেই জালা মাটীর ভিতর পুঁতিয়া রাখিতে হইবে। দুই মাস থাকিলেই তামাক পচিয়া ভাল খাম্বিরা হইবে। তাহার পর জালা হইতে উঠাইয়া এক প্রহর রাখিলেই খুব কাল রং হইয়া যাইবে। বর্ষাকালে তামাক পুঁতিয়া রাখা উচিত নহে, তাহা হইলে খাম্বিরা গলিয়া যাইবে।

খাম্বিরাকে ভিন্ন ভিন্ন সুগন্ধযুক্ত ও ভাল তলপ করিবার জন্য চাঁপাকলা কাঁটাল, আনারস, কুলের বীচি, সেঁয়া ফুলের মাড়ী, তালের মাড়ী প্রভৃতি দেওয়া হইয়া থাকে। কিন্তু প্রত্যেক জিনিসই পৃথক্ ভাবে এক একটী জ্বালায় দিয়া পচাইতে হয়। সকল জিনিস মিশাল করিলে ভাল হয় না।

বিক্রয় করিবার তামাক।

এইবার বিক্রয় করিবার তামাকের কথা লিখিব। আপনার সব মাল-মসলা ও খাম্বিরা যখন তৈয়ারী আছে, এইবার বিক্রয় করিবার

তামাক প্রস্তুত করিতে আরম্ভ করুন। প্রথমে কড়া তামাক প্রস্তুত করুন।. মতিহারী ও কিছু হিংলী দিয়া এবং উহাতে চৈতি মূড়ন ও দোজী বা ফেঁড়ি মিশাল দিয়া তামাক গুঁড়া করুন। ঐ গুঁড়া দিয়া মোটা তামাকের মসলা ও গুড় দিয়া বেশ করিয়া মাখিয়া ফেলিলেই কড়া তামাক হইল। মিঠা-কড়া তামাক করিতে হইলে, ঐ কড়া তামাকের সঙ্গে খাম্বিরা মিশাইতে হইবে। যেমন ভাল মিঠা তামাক করিবেন, সেই মত খাম্বিরা মিশাইবেন। ৸৹ আনা ১৲, ১৷৹ টাকা, ২৲ টাকা সের করিতে হইলে কাজুপটী অয়েল, চন্দনের তৈল, লকীচূর্ণ, গোলাপী আতর, অম্বর-চূর্ণ, লবাণ, বেনামূল চূর্ণ ও মৃগনাভি প্রভৃতি দিতে হয়।

সোঁদালের আটা তামাকের একটী ভাল মসলা। অনেকে গুড়ের সহিত ও মসলার সহিত ইহা দিয়া থাকেন। আমরা নানা প্রকারে পীরক্ষা করিয়া দেখিয়াছি যে, সব শেষে সোঁদালের আটা দিলে খুব ভাল হয়। সোঁদালের ডাঁটাগুলিকে ভাঙ্গিয়া উহার শাঁস জলে ভিজাইয়া রাখিতে হয়; তাহার পর সিটাগুলি ফেলিয়া দিয়া সেই শাঁসযুক্ত জল তামাকে মাখিয়া জালার মধ্যে ৭ দিন ঢাকিয়া রাখিয়া ব্যবহার করিলে, তামাকের বেশ সুগন্ধ ও তলপ হয়। কড়া তামাককে নরম করিতে হইলে খাম্বিরা বেশী দিতে হয়। যদি খাম্বিরা বেশী দিতে না পারেন, তাহা হইলে কম দরের দোজী ফেঁড়ী, বিঁড়ির ছাঁট ও কলের গুঁড়া দিলে তামাক নরম হইবে ও খুব কম পড়্‌তা পড়িবে। আবার নরমা-ধাতের তামাককে কড়া করিতে হইলে সাজীমাটী দিলে খুব কড়া হয়। ব্যবসাদারেরা পড়তা কম করিবার জন্য নানাপ্রকার কারচুপি করিয়া থাকে।

শেষ কথা।

এইবার গয়া, বিষ্ণুপুর ও ফৌজদারী বালাখানার তামাকের কথা কিছু লিখিতেছি। আজ ১৬ বৎসর ধরিয়া আমি হাতে-কলমে নানা

প্রকার প্রক্রিয়ার দ্বারা তামাক করিয়া দেখিতেছি; কিন্তু ঠিক ঐ স্থানের মত তামাক করিতে পারি নাই। তবে বেণার মূল, চন্দনের গুঁড়া ও আতর দিলে অনেকটা ঐরূপ হয়। আর তামাক মাথার পর শেষে বাবুই-তুলসীপাতার গুঁড়া মাখাইয়া এক সপ্তাহ পরে খাইয়া দেখিলে অনেকটা বিষ্ণুপুরের মত সুগন্ধ হয়। ইহা ছাড়া আর কোন সন্ধান পাই নাই। যাহা লিখিলাম, ইহাই আপনার পক্ষে যথেষ্ট হইবে; তাহার পর চেষ্টা করিলে আরও অনেক তত্ত্ব জানিতে পারিবেন।

মূলধনের কথা।

ছোটখাট তামাকের দোকান করিতে হইলে ৫০৲ টাকার মূলধনে চলিতে পারে। নেহাৎ বসিয়া থাকা অপেক্ষা ও রেলে ১০৲ ১৫৲ টাকা মাহিনার চাকরি করা অপেক্ষা ছোট-খাট একটী তামাকের দোকান করা ভাল। গাছ-তামাক ও গুড় বিক্রয় রাখিলে পুঁজি কিছু বাড়ান দরকার; কিন্তু মাথা-তামাকের কারখানা করিতে হইলে অন্ততঃ পক্ষে হাজার টাকার কম পুঁজিতে চলে না। দোকান চলিলে যখন আপনার বেশ পসার হইবে, তখন ঐ হাজার টাকায় পাঁচ হাজার টাকার মাল ধারে পাইবেন।

৫। পেটেণ্ট জিনিসের কারবার।

আজকাল পেটেণ্ট জিনিসের কারবার বেশ লাভজনক ব্যবসায় হইয়া দাঁড়াইয়াছে। এই ব্যবসায় পূর্ব্বে আমাদের দেশে ছিল না। ইহা আমেরিকা ইংলণ্ড প্রভৃতি পাশ্চাত্য দেশের ব্যবসা; কালচক্রে আমাদের দেশের লোক শিক্ষালাভ করিয়া এখন ভারতের সর্ব্বত্র এই ব্যবসায় করিয়া বেশ দু'পয়সা রোজগার করিতেছেন। ইহা কেবল Policyর কাজ এবং ইহাতে অনেক প্রকার tacticsএর দরকার। বেশ চৌকস্ লোক না হইলে এ কাজে উন্নতি করিতে পারে না। অনেক বিষয়ে সংবাদ সংগ্রহ করিতে হয়; নানারকমে হ্যাণ্ডবিল, বিজ্ঞাপন, সোকার্ড, তালিকা-পুস্তক, খপরের কাগজে বিজ্ঞাপন প্রভৃতি দিয়া প্রচার করিতে হয়; নতুবা লোকের মন সহজে আকৃষ্ট হয় না। অনেকে হুজুকে পড়িয়া কাজ আরম্ভ করিয়া শেষে লোকসান দিয়া থাকেন। ইহাতে পুরুষকার ও ভাগ্য দুইই চাই; না হ'লে পয়সা হয় না। এই পুস্তকে ইহার বিষয় যতদূর পারি, সকল তত্ত্ব খুলিয়া লিখিব,—ইহার দ্বারা পাঠকগণ অনেক বিষয় জানিতে পারিবেন।

পাশ্চাত্য দেশে পেটেণ্ট ঔষধ সম্বন্ধে অনেক প্রকার পুস্তক, মাসিক পত্রিকা প্রভৃতি আছে; কিন্তু আমাদের দেশে সেরূপ নাই। শিল্প, বিজ্ঞান প্রভৃতি কয়েকখানি মাসিকে অনেকপ্রকার প্রবন্ধ বাহির হয় বটে, কিন্তু তাহা দেখিয়া কাজের হদিস্ বেশ পাওয়া যায় না। তা' ছাড়া এ সম্বন্ধে দুই চারি খানি পুস্তকও আমরা দেখিয়াছি; তাহাতে কেবল কি দিয়া কোন্ জিনিষ তৈয়ারী করিতে হয়, তাহার prescription বা ফর্দ্দ দেওয়া আছে; তাহা দেখিয়া সম্যক্‌রূপে কার্য্য চালাইতে পারা যায় না।

পেটেণ্ট জিনিসগুলি সহজে বিক্রয় হয় না। ইহা বিজ্ঞাপনের জোরে বিক্রয় হয়। বিজ্ঞাপন এরূপ ভাবে লিখিতে হয়, যাহাতে লোকের

মন আকৃষ্ট হয়। বিজ্ঞাপন সকলে লিখিতে জানে না—বিজ্ঞাপন লেখার কায়দা ও পারিপাট্য আছে ;—নানাপ্রকার ব্লক, ছবি, টাইপ প্রভৃতি এরূপ ভাবে design করিতে হয়, যাহাতে লোকের মন সহজে আকৃষ্ট হয়। এজন্য বিজ্ঞাপন-লেখার ভার কোন পেশাদার বিজ্ঞাপন-লেখকের হস্তে দিতে হয়। ব্লক ও ছবি দিতে হইলে কোন ভাল designerএর নিকট হইতে ভাল করিয়া design (নক্সা) করিয়া তবে এন্‌গ্রেভারের কাছে দিতে হয়। তাহার পর ঐ বিজ্ঞাপন লোকসমাজে কি করিয়া বিলি করিতে হয় বা সহজে কি করিয়া লোকের তাহাতে নজর পড়ে, সে বিষয়েও বিশেষ অভিজ্ঞতা দরকার।

পেটেণ্ট জিনিস মফঃস্বলেই কাট্‌তি বেশী হয় ; সহরের লোক সহজে খরিদ করিতে চাহে না। কাজেই মফঃস্বলের লোককে ভুলাইবার জন্য জিনিষের এরূপ ভাবে বিজ্ঞাপন প্রচার করিতে হয়, যাহাতে সহজে তাহাদের মন আকৃষ্ট হয়। আমরা সাধ্যমত সকল বিষয় খুলিয়া লিখিতে চেষ্টা করিব।

পেটেণ্ট জিনিস দুই প্রকার।

পেটেণ্ট জিনিস সাধারণতঃ দুইপ্রকারের। প্রথম—কোন প্রকার ব্যবহারোপযোগী জিনিস ; যেমন ডিট্‌মারের ল্যাম্প্‌, দাস কোম্পানির চাবি-তালা, রজর্ষের ছুরি প্রভৃতি। দ্বিতীয়—কোন প্রকার ঔষধ। দুই প্রকার জিনিসেরই আজকাল বাজারে খুব চলন হইয়াছে। আমরা উভয় প্রকার জিনিস সম্বন্ধেই কয়েকটী বিষয় এখানে খুলিয়া লিখিতেছি। প্রথম প্রকারের জিনিস তৈয়ারী করা কিছু কঠিন ও ব্যয়সাধ্য ; কিন্তু পেটেণ্ট ঔষধ তৈয়ারী করা তেমন কঠিন নহে ? পেটেণ্ট ঔষধের নানাপ্রকার prescription, নানাপ্রকার চিকিৎসা-সম্বন্ধীয় বাঙ্গালা ও ইংরাজি পুস্তকে ও পত্রিকাতে

পাওয়া যায়। পাঠকের অবগতির জন্য আমরা এই পুস্তকে নিম্নে দুইটী বিবরণ দিলাম।

১। প্রথমে জিনিস বা ঔষধটী এরূপ ভাবে তৈয়ারী করিতে হইবে, যাহাতে কোন প্রকার ময়লা না থাকে এবং দেখিতে বেশ সুন্দর হয়।

২। জিনিস বা ঔষধ যাহাতে প্যাক করিতে হইবে, সেই জিনিসটী ভাল হওয়া দরকার। তাহার পর, তাহার গাত্রের লেবেল, ব্যবহার-প্রণালী প্রভৃতি বেশ ভাল করিয়া ছাপান আবশ্যক।

৩। এখন ঐ জিনিস বা ঔষধের পাত্র কাগজ দিয়া বা পিজবোর্ডের বাক্সে পূরিয়া সুন্দরভাবে প্যাক করা আবশ্যক; নহিলে দেখিতে খারাপ হইলে লোকে ভুলিবে না। ভিতরে আপনার যাহাই থাকুক না কেন,—লোকে উপরের মোড়কের চাকচিক্য দেখিয়াই সহজে ভুলিয়া যায়।

১ম উদাহরণ।

মনে করুন, আপনি কোন **ম্যালেরিয়া-মিক্শ্চার** ঔষধ পেটেণ্ট করিয়া চালাইতে চান। এখন কি ভাবে আপনার চালাইলে সুবিধা হইবে, তাহাই লিখিতেছি—

প্রথমে ঔষধ তৈয়ারী করিবার মসলা বা ঔষধগুলি জোগাড় করিতে হইবে। আপনার ঔষধ যদি কবিরাজি মতে হয়, তাহা হইলে, প্রথম প্রথম আপনাকে বেণের দোকান হইতে গাছ-গাছড়া কিম্বা যাহাতে সহজে সংগ্রহ করিতে পারেন সেইরূপ ভাবে জোগাড় করিতে হইবে। শেষে কাটতি বুঝিয়া দেশান্তর হইতে বা কলিকাতার বাজার হইতে আনাইতে পারেন। কিন্তু আজকাল লোকে তত পরিশ্রম করিতে চায় না। বিশেষ গাছগাছড়া দিয়া জিনিস তৈয়ারী করার অনেক ফ্যাসাদ। এজন্য অধিকাংশ ঔষধই এলোপাথি-মতে তৈয়ারী হইয়া থাকে।

যদি ডাক্তারী-মতে ঔষধ তৈয়ারী করিতে হয়, তাহা হইলে কলিকাতা হইতে বটকৃষ্ণ পাল, আর, সি, গুপ্ত, কিম্বা মহেশচন্দ্র ভট্টাচার্য্যদিগের দোকান হইতে খরিদ করাই ভাল। উহাঁদের দরও সুবিধাজনক, জিনিসও ভাল। ইংরাজি ঔষধালয় হইতে দুই চারি খানি ক্যাটালগ্ জোগাড় করিতে হইবে; তাহার দ্বারা মোটামুটী ঔষধের মূল্যের আঁচ বুঝিতে পারা যায়। খুচরা ঔষধ কদাচ খরিদ করা উচিত নহে? তাহাতে দাম ও পড়তা বেশী পড়ে। তবে জিনিস বুঝিয়া সময়ে সময়ে খুচরাও কিনিতে হয়। ফাইল (শিশি) গ্রোস হিসাবে কিনিলে দামের সুবিধা হয়।

এইরূপে ঔষধ আনাইয়া রাখুন। তাহার পর যদি ৬ আউন্স বা ৮ আউন্স শিশিতে তৈয়ারী করেন, তবে অন্ততঃপক্ষে এক গ্রোস (১৪৪টী) round-corner, flat empty phials বা চৌপল শিশি এবং উহার উপযোগী কর্ক্ও একগ্রোস খরিদ করুন। তাহার পর শিশিগুলি বেশ ধুইয়া রাখুন। ঔষধে যে জল মিশাইবার দরকার হইবে তাহা, অগ্রে তৈয়ারী করিতে হইবে, নহিলে জলের গুণে ঔষধে তলানি (sediment) পড়িবে। জল প্রথমে গরম করিয়া ফিলটার (filter) করিয়া লইলেই চলিবে। এখন ঔষধ কি প্রণালীতে সহজে তৈয়ারী করিতে হইবে, তাহাই লিখিতেছি। একেবারে ৪০ শিশির মত ঔষধ একটী চিনামাটীর জারে (jar—রাধাবাজারে পাওয়া যায়) মিশাইয়া রাখুন। জারে একটী brass cork লাগাইয়া লইলে ভর্ত্তি করিবার বেশ সুবিধা হইবে। তাহার পর শিশি পূর্ণ করিয়া ঢালিতে থাকুন। শিশিগুলি বেশ ভর্ত্তি হইলে একখানি ভিজা ন্যাকড়া দিয়া মুঁছিয়া কর্ক্ দিয়া গালা-মোহর করিয়া ফেলুন। যদি শিশির গায়ে ঔষধের মাত্রা দিবার ইচ্ছা থাকে, তবে মাত্রা লাগাইয়া দিউন, এবং অপর দিকে এক খানি label লাগাইয়া দিউন। তাহার পর।

Card-board caseএর ভিতর ব্যবস্থাপত্র দিয়া উহা পূরিয়া ফেলুন এবং উপরের একটী label লাগাইয়া দিন। তাহা হইলে দেখিতে বেশ সুন্দর হইবে।

এক্ষণে কথা হইতেছে—কার্ডবোর্ড-কেস কি করিয়া তৈয়ারী করিতে হয় বা কোথায় কিনিতে পাওয়া যায়? যদি ঘরে তৈয়ারী করিতে পারেন, তবে খুব কম খরচায় হয়। একটী নমুনা লইয়া সাইজ-মত কাটিয়া, ভাঁজ করিয়া, জুড়িয়া লইতে পারা যায়। কার্ড-বোর্ড রাধাবাজারে এবং কাগজের ডিপোতে পাওয়া যায়। যদি তৈয়ারী কিনিতে চান, তবে মির্জ্জাপুরে ও বেলেঘাটার দপ্তরিদের অর্ডার দিলে তৈয়ারী করিয়া দিতে পারে, অথবা N. W. Box Co., Gardenreach, Calcutta,—এই ঠিকানায় সকল রকম সাইজের কেশ পছন্দ-মত পাইতে পারেন।

জিনিসের নামকরণ।

আজ কাল যেরূপ দিন পড়িয়াছে, তাহাতে লোকে শাস্ত্রীয় নামে তত ভক্তি করে না। কাজেই একটু বিলাতি ধরণের নাম দিতে হয়। তাহার পর ঐ নামের নীচে একটী মার্কা রাখিতে হয়; যেমন এইচ, ডি, মান্নার "**পদ্মীমার্কা মনার্ক পিল।**" মার্কা থাকিলে লোকে সহজে জাল করিতে পারিবে না। এইরূপ ভাবে একটী মার্কা করিয়া রেজেষ্টারী আপিসে রেজেষ্টারী করাইয়া লইতে হয়।

LABELS :—লেবেল প্রভৃতি ছাপাইবার অগ্রে বেশ ভাল করিয়া সংক্ষেপে ও মনোমুগ্ধকারী ভাষায়, এরূপ ভাবে লিখিতে হয়, যাহাতে লোকের মন আকৃষ্ট হয়। লেবেলগুলি দুই রকম বা তিন রকম কালিতে ছাপিলে সুন্দর হয়।

কাটতি।—কি করিয়া মাল কাটাইতে হইবে? পূর্ব্বেই লিখিয়াছি যে, পেটেণ্ট জিনিস বিজ্ঞাপনের জোরে বিক্রয় হয়। আপনার

জিনিসের গুণ থাকুক আর নাই থাকুক, বিজ্ঞাপন এরূপ ভাবে লিখিতে হইবে, যেন "গরু হারালে পাওয়া যায়," অথচ ভাব বজায় যেন ঠিক থাকে; তাহা হইলে লোকে অন্ততঃ "একবার দেখি" বলিয়াও খরিদ করিবে। বিজ্ঞাপন আবার অনেক প্রকারে প্রচার করিতে হয়; নিম্নে কয়েকটী উপায় সন্নিবেশিত করিয়া দিলাম।

১। হ্যাণ্ডবিল ছাপাইয়া সহরে এবং গ্রামে লোক দ্বারা পাঠান যায়। মফঃস্বলে যে কোন প্রকার বিজ্ঞাপন পাঠাইবার আবশ্যক হইবে, Directory হইতে ঠিকানা লইতে হয়। সেইজন্য হাল সনের Thacker's Indian Directory একখানি বিশেষ আবশ্যক হইয়া পড়ে; অথবা মাসিক পত্রিকার শেষে মূল্যপ্রাপ্তির যে নাম ও ঠিকানা থাকে, তাহা দেখিয়াও কার্য্য চলে।

২। সহরের ভাল দৈনিক, সাপ্তাহিক ও মাসিক পত্রিকায় বিজ্ঞাপন দিতে হয়, তবে প্রথম প্রথম সাপ্তাহিক পত্রিকাতে দেওয়া উচিত। ইংরাজির মধ্যে বেঙ্গলী, অমৃতবাজার পত্রিকা, Indian Daily News, Indian Empire প্রভৃতিতে দিলে ফল হয়। দু'চার লাইন বিজ্ঞাপন কদাচ দিবেন না; তাহাতে কিছুই কাজ হয় না, ও লোকের নজরেও পড়ে না। বিজ্ঞাপন দিতে হইলে ব্লকের ভিতর দিতে হয়, যেন কাগজ খুলিলেই লোকের নজর পড়ে। কাগজে ক্রোড়পত্র দিলেও ফল মন্দ হয় না, তবে খরচ বড় বেশী পড়ে। প্রথমাবস্থায় তাহাতে সহজে লোকের ভরসা হয় না।

৩। তাহার পর Show-Card করিতে হয়;—যেমন অবস্থা, প্রথমে সেইরূপ ভাবে Show-Card করিতে হয়। Show Cardএর সঙ্গে Calender ছাপাইতে পারিলে লোকে একটু আদর করিয়া রাখে। তাহার পর বড় বড় প্লাকার্ড করিয়া সহরের চারিদিকে এবং মফঃস্বলে যতদূর সম্ভব দেওয়ালে লাগাইয়া দিলে লোকের নজরে পড়ে।

৪। Manufacture Post Cardএ ছোট করিয়া addressএর দিকে বিজ্ঞাপন লিখিয়া কম দামে বিক্রয় করিলে, বিশেষ প্রচার হয়। মোট কথা, কোন প্রকারে মফঃস্বলে বিজ্ঞাপনগুলির প্রচার হওয়া দরকার। যদি সুবিধা হয়, তবে একখানি Catalogue বা মূল্যতালিকা ছাপাইয়া তাহাতে প্রশংসা-পত্র দিয়া প্রচার করিলে বেশ ফল হয়।

৫। তাহার পর আপনার ঔষধ বিক্রয়ের জন্য সহরের ও মফঃস্বলের ঔষধের দোকানে বন্দোবস্ত করিয়া কিছু কিছু রাখিয়া দিতে হইবে। তাহা হইলেও প্রচার হইবে। তবে এত বাড়াবাড়ি করিতে হইলে অর্থের কিছু বেশী দরকার হইয়া পড়ে।

এইরূপ ভাবে কাজ চালাইতে থাকুন, নিশ্চয়ই ফল হইবে। আজকাল নূতন নূতন ধরণের বিজ্ঞাপনের প্রচার হইতেছে। লাইব্রেরিতে গিয়া পাঁচখানি কাগজে বিজ্ঞাপন দেখিলে অনেক জ্ঞান জন্মিবে। আমেরিকাতে বিজ্ঞাপন-লিখন-প্রণালী শিখিবার জন্য নানাপ্রকার পুস্তক আছে। যাঁহারা ঐ সকল তত্ত্ব ভালরূপ জানিতে চান, তাঁহারা ঐ সকল পুস্তক খরিদ করিয়া পড়িলে চক্ষু খুলিবে। অধিক আর কি লিখিব,—এই সামান্য পুস্তকে স্থানাভাব।

২য় উদাহরণ।

মনে করুন আপনি তরল আলতা, জুতার কালি, সুগন্ধি এসেন্স বা তৈল, তাম্বুলবিহার প্রভৃতি জিনিসের একটি পেটেন্ট করিতে ইচ্ছা করিলেন। এখন ঐ সকল জিনিস যদি শিশিতে ভর্ত্তি করিতে ইচ্ছা করেন, তবে পছন্দ-মত শিশি খরিদ করিয়া লইলেই চলিবে। রাধাবাজারে গোলাবাড়ীতে নানাপ্রকার শিশির দোকান আছে। আর যদি টিনের কৌটায় পুরিতে হয়, তবে যে কোন প্রকারের কৌটার আবশ্যক হইবে নর্থ ওয়েষ্ট বক্স কোং, গার্ডেনরীচ, কলিকাতা (N. W.

Box. Co., Gardenreach, Calcutta)—এই ঠিকানায় উহাঁদিগকে লিখিলেই বা তথায় একবার নিজে যাইয়া বন্দোবস্ত করিলে কার্য্য হয়। তাহার পর প্রথম উদাহরণের মত চলিলে কার্য্য ঠিক হইবে।

ছাপার কার্য্য।

কলিকাতায় যথেষ্ট ছাপাখানা আছে। কোন কোন নামজাদা প্রেসে ছাপা উৎকৃষ্ট হয় বটে, কিন্তু দাম বড় চড়া। প্রথম অবস্থায় একটু কম খরচের দিকেই যাইতে হয়। সুতরাং যাঁহার যেরূপ সুবিধা, তিনি সেইরূপ প্রেসে কার্য্য করাইবেন। শেষে কার্য্য বাড়িয়া গেলে নিজে একটী প্রেস করাই ভাল। পেটেণ্ট জিনিসের কার্য্য করিতে গেলে একটী নিজের ছাপাখানা করিতে পারিলে খুব কম খরচায় বিজ্ঞাপন ছাপা ও প্রচার হয়। বড় বড় পেটেণ্ট ঔষধওয়ালাদিগের নিজের ছাপাখানা আছে। অনেকে বিজ্ঞাপন প্রচারের জন্য মাসিক পত্রিকাও একখানি বাহির করিয়া থাকেন।

শেষ কথা।

পেটেণ্ট জিনিসে বা ঔষধে খরচ খুব কম পড়ে ও লাভ বেশী বলিয়া লোকে সহজেই ঝোঁকে;—কিন্তু চালান বড় কঠিন। একবার নসিব খুলিলেই দু'হাজার দশহাজার পাওয়া যায়;—সেই জন্য কলিকাতায় এত পেটেণ্ট জিনিসের ছড়াছড়ি—বিশেষতঃ পেটেণ্ট ঔষধের! আমাদের দেশের লোকে মনে করে যে, বিলাতের বা আমেরিকার পেটেণ্ট ঔষধ ভারী গুণী জিনিস এবং ভাল ভাল দামী ঔষধ দিয়া প্রস্তুত; আর সেইজন্য উহাদের অত দাম;—বাস্তবিক-পক্ষে কিন্তু তাহা নহে? লোকে জানে না বলিয়াই ঐরূপ ধারণা। আমরা স্পর্দ্ধা-সহকারে বলিতে পারি যে, এত লাভ ভারতে কোন পেটেণ্ট ঔষধওয়ালা করিতে পারে না। দুই একটী নমুনা এখানে দেখাইতেছি।

বিচামের পেটেণ্ট পিলের নাম শুনিয়াছেন। উহা ৵৹ আনা আন্দাজ মূল্যে কৌটা বিক্রয় হয়; অথচ উহার পড়তা—আধ পয়সা মাত্র!

মাদার সিগলের সিরাপের নাম শুনিয়াছেন। উহার দাম আন্দাজ ১৵৹ বোতল, কিন্তু উহার পড়তা এক পয়সার কিছু বেশী!

পাঠক! দেখিলেন, কত খরচ ও কত লাভ। কেবল প্যাকিংএর খরচ কিছু—আর বিজ্ঞাপনের জোরে বিক্রয় হইতেছে। বিলাতে ও আমেরিকার অনেক মাসিক পত্রিকায় এই সকল বিষয়ে যথেষ্ট আলোচনা হইয়া থাকে; অনেকে তাহার খপর পর্য্যন্ত রাখেন না। কার্য্য-ক্ষেত্রে নাবুন এবং একবার হাতে-হেতেরে চেষ্টা করিলেই—কিছু না কিছু ফল ফলিবেই।

মূলধনের কথা।

পেটেণ্ট জিনিসের কার্য্য করিতে হইলে, যত মূলধন জোগাড় করিতে পারিবেন এবং যত বিজ্ঞাপন খরচ করিতে পারিবেন, ততই প্রচার শীঘ্র হইবে। তবে ২০০৲ টাকা লইয়া সামান্যভাবে কার্য্য আরম্ভ করা যাইতে পারে। ক্রমে ব্যবসার সুবিধা বুঝিলে আরও বাড়াইতে থাকিবেন। দুই এক রকম জিনিস প্রচার করিতে হইলে ঐ মূলধনে চলে, কিন্তু রকম বেশী হইলে মূলধন বাড়াইতে হইবে। বিজ্ঞাপন যত প্রচার করিবেন, ততই দিন দিন কার্য্য ফালাও হইতে থাকিবে।

৬। ছোট ছোট কলকারখানা।

কল-কারখানার কাজ অল্প মূলধনে হয় না। তবে ছোট ছোট কল-কারখানার কাজ মন্দ নহে। আমরা এই স্থানে অল্প মূলধনে একটী আয়কর লাভের কার্য্য বিশদভাবে লিখিতেছি,—পাঠকগণ সহজেই তাহা বুঝিয়া স্বাধীনভাবে জীবিকানির্ব্বাহ করিতে পারেন।

আটা ভাঙ্গার কল।

পাঠকগণ বোধ হয় দেখিয়া থাকিবেন যে, কলিকাতায় বড়বাজারে ২।১ জন হিন্দুস্থানী ও মাড়োয়ারী ছোট ছোট ময়দার ইলেক্‌ট্রিক-কল করিয়া বেশ দু' পয়সা রোজগার করিতেছে। একবার ভাবিয়া দেখুন দেখি, উহাদের পুঁজি কত, এবং ঐ কার্য্যে লাভ কি? কলিকাতায় যদিও ময়দার চলন বেশী, তত্রাচ এই কলের আটাও যথেষ্ট পরিমাণ বিক্রয় হয়। ঐ কলের আটা বিশুদ্ধ গম দিয়া তৈয়ারী হয়; ইহাতে তজ্জন্য কোন প্রকার ভেজাল জিনিস মিশ্রিত হয় না। ইহা খাইতে বেশ মিষ্ট, কোষ্ঠ বেশ পরিষ্কার হয় এবং ময়দা অপেক্ষা শরীরের অনেক পরিমাণে পুষ্টিসাধন হইয়া থাকে। ইহাতে শ্বেত সারের ভাগ বেশী থাকায় শরীরে রক্ত, মাংস, বল ও বীর্য্যের বৃদ্ধি হইয়া থাকে। অধুনা পাশ্চাত্য বিজ্ঞানবিদ ব্যক্তিগণ স্থির করিয়াছেন যে, এই প্রকার পেষাই আটা খাওয়াই ভাল; ইহাতে আমাদের শরীরের যথেষ্ট পরিমাণে শক্তি বাড়িয়া থাকে। কিন্তু দোষের মধ্যে এই যে, ইহা মোটা ও চোকল মিশ্রিত; কাজেই আধুনিক নব্য সম্প্রদায় সহজে ব্যবহার করিতে চান না? তবে আজকাল বাবুরা পশ্চিমাঞ্চলে বায়ু-পরিবর্ত্তনের জন্য বসবাস করাতে অনেকে এই আটার মর্ম্ম বুঝিয়াছেন—কাজেই কলিকাতার বাজারে এই আটার কাটতি বেশী হইয়াছে।

এই কলে মিহি ময়দা হয় না; তবে চালনার দ্বারায় চালিলে দুই তিন প্রকার মোটা ও মিহি আটা প্রস্তুত করা যায়। এই কল ইলেক-ট্রিকের দ্বারা চলে—কাজেই মফঃস্বলে চালাইতে হইলে অয়েল গ্যাস ইঞ্জিনের আবশ্যক হয়। এখন দেখা যাউক, কত মূলধনে এই কার্য্য চলিতে পারে।

এই কল কলিকাতা বারণ কোম্পানি ও জেশপ কোম্পানির দোকানে তিন চারি শত টাকায় পাওয়া যায়। উহাদের কারখানায় যাইলে সঠিক সংবাদ পাওয়া যায়। কতকগুলি চালনার দরকার; তাহা হইলেই কার্য্য আরম্ভ করা চলে। তাহার পর কলিকাতা ইলেকট্রিক সাপ্লাই কোম্পানির আপিসে গিয়া বন্দোবস্ত করিয়া আসিতে হয়। এখন একটী ঘর ভাড়া লইয়া কলটী বসাইয়া কার্য্য আরম্ভ করিয়া দিন। গম নিত্য আনিবেন; তাহা হইলে নিত্য বিক্রিয়লব্ধ টাকায় সংকুলান হইবে। মোটের উপর ৬০০৲ টাকা হইলেই এই কার্য্য বেশ চলিবে। ইহার সঙ্গে আর একটী কার্য্য চলে।

সরিষা-তৈলের কল।

কলিকাতার বাজারে বিশুদ্ধ সরিষা-তৈলের একটী মস্ত অভাব। সরিষা ঠিক দিয়া লোকের সামনে পেষাই করিয়া দিলে লোকের বিশ্বাস হইবে এবং যথেষ্ট বিক্রয় হইবে। যদি লোকে বিশুদ্ধ জিনিস পায়, তবে দুই এক পয়সা দর বেশীর জন্য কেহ আপত্তি করিবে না। তবে ঠিকমত লোককে দেওয়া চাই; নতুবা—লোকের একবার অবিশ্বাস হইলে, আর কেহ আপনার দোকানে আসিবে না। সরিষা-তৈলের একটী কল কলিকাতার বরণ কোম্পানী (Burn Co.,) অথবা কে, এল, মুখার্জ্জির (K. L. Mukerjee) ক্লাইভ ষ্ট্রীটস্থ (Clive Street) দোকানে পাওয়া যায়; মূল্য ৭৫৲ হইতে ১৫০৲ টাকা। উহাও ঐ এক

ইলেকট্রিকে ফিট করা চলে। পড়তা দেখিয়া বিক্রয় করিতে পারিলে, আটার কলের সঙ্গে এই কাজটীও বেশ চলে। মফঃস্বলে ঐ কল বসাইতে হইলে একটী ছোট-খাট অয়েল-গ্যাস-ইঞ্জিনে চালাইতে হয়। একটী ইঞ্জিন খরিদ করিতে ১২।১৩ শত টাকা পড়ে। যাঁহারা মফঃস্বলে ঐ কার্য্য করিতে ইচ্ছা করেন, তাঁহারা ঐ প্রকার একটী ইঞ্জিন লইয়া যাইলেই কার্য্য চলিবে। বারণ কোম্পানির নিকট সমস্ত বিষয়ের সন্ধান পাওয়া যায়, এবং ফিটারের খরচ দিলে, তাঁহাদের লোক গিয়া সমস্ত কার্য্য ঠিক করিয়া দিতে পারে।

পড়্তা।—কোন নূতন কাজ করিতে হইলে অগ্রে পড়্তা খতাইয়া দেখিতে হয়; নহিলে লোকে সহজে সে কাজে হাত দেয় না। মোটামুটী আমরা খতাইয়া দেখিয়াছি যে, ইলিকট্রিকের খরচ-খরচা বাদে ১/ মণ আটায় ৶০ আনা হইতে ।/০ আনা পর্য্যন্ত লাভ হয়; কিন্তু রাত্রে কল চালাইলে ইলেট্রিকের খরচ বেশী পড়ে বলিয়া মণকরা ৵০ হইতে ৶০ আনা মাত্র লাভ থাকে। প্রতিদিন ৪০।৫০ মোণ গম পেষা চলে বটে, কিন্তু কাট্‌তি তত হয় না। এজন্য যেমন কাট্‌তি হইবে সেই মত পেষা উচিত। ইঞ্জিনে চালাইলে আরও কম খরচ হয়; মণকরা ।০ আনা হইতে ।৵০ আনা পর্য্যন্ত লাভ হয়।

তৈলের কলে ১/ মণ বিশুদ্ধ সরিষার তৈল প্রস্তুত করিলে, খরচ-খরচা বাদ মণকরা ১॥০ টাকা বেশ লাভ থাকে; তবে এই কলে বেশী তৈল হয় না। প্রতিদিন যত তৈল হয়, তাহা বেশ জোরের সহিত বিক্রয় হইতে পারে; কারণ, লোকের সাম্‌নে সরিষা পেষাই হয়, সুতরাং কেহ সন্দেহ করিতে পারিবে না। এই দুই কলের সহিত

বিশুদ্ধ ঘৃতের কারবার

কিছু কিছু আরম্ভ করিলে মন্দ হয় না। কারণ, কলিকাতার লোকের ধারণা যে, গোলদারী দোকানে বিশুদ্ধ ঘৃত খুচরা পাওয়া যায় না।

মাখন গালাইয়া ঘৃত তৈয়ার করিয়া খাওয়াও মধ্যবিত্ত লোকের পক্ষে ব্যয়সাধ্য; কাজেই মধ্যবিত্ত লোকেরা গোলদারী দোকান হইতে খারাপ ঘৃত লইতে বাধ্য হয়।

প্রথম প্রথম কলিকাতা হাটাখোলার মহানন্দ দত্ত এবং বড় বাজারের দুর্গাচরণ রক্ষিতের দোকান হইতে বেলিয়ার ঘৃত, খুরজার ঘৃত, সেকোয়াবাদের ঘৃত, খাগাড়িয়ার ঘৃত, বিষণপুরের ঘৃত কিছু কিছু রাখিলে বেশ বিক্রয় হইতে পারে। দোকানের কাট্‌তি অনুসারে এবং মূলধন অনুসারে শেষে পশ্চিম হইতে ঘৃত আনাইলে চলিতে পারে। লোকে যদি ঠিক বিশুদ্ধ ঘৃত পায়, তবে দু'পয়সা চার পয়সা দরের জন্য কুণ্ঠিত হইবে না। তবে বরাবর যেন একভাবে থাকে; কারণ একবার লোকের অবিশ্বাস হইয়া গেলে, আর আপনার দোকানে কেহ আসিবে না।

কি করিয়া বিক্রয় বাড়িবে?

দোকান ত খুলিলেন। কলিকাতার সহর—কোথা হইতে যে খরিদ্দার জুটিবে, তাহার স্থিরতা নাই। তবে আপনাকেও বিক্রয়ের জন্য বিশেষ চেষ্টা করিতে হইবে। কিরূপ চেষ্টা করিতে হইবে, নিম্নে তাহার বিষয় লিখিলাম।

১। প্রথমতঃ দোকানে একখানি সাইন-বোর্ড দিবেন। তাহাতে লেখা থাকিবে—

বিশুদ্ধ আটা, তৈল ও ঘৃত এইখানে পাওয়া যায়।

কলিকাতায় এমন অনেক লোক আছে, যাহারা পরীক্ষাচ্ছলে একবার আপনার দোকানে যাইয়া দেখিয়া আসিবে।

২। তাহার পর কোন সুপারিশের দ্বারা মিউনিশিপ্যালিটির স্বাস্থ্য পরিদর্শক কর্ম্মচারীকে (Health officer) একবার দোকানে

আনাইয়া আপনার জিনিষের বিশুদ্ধতা প্রমাণ করিবেন এবং খাতায় Inspection remark লেখাইয়া লইবেন।

৩। এইবার আপনি কতকগুলি হ্যাণ্ডবিল ছাপান; তাহাতে দোকানের সম্বন্ধে বিশদভাবে লেখা থাকিবে; এবং জিনিসের বিশুদ্ধতার জন্য গ্যারাণ্টিও ৫০৲ টাকা পুরস্কার দিবেন—এইরূপ কথাও যেন তাহাতে লেখা থাকে। তাহার পর দেশী আটার কি উপকারিতা এবং পাশ্চাত্য বিজ্ঞানবিৎ ব্যক্তিগণ কি অভিমত দিয়াছেন, তাহার সারমর্ম্ম দিবেন। শেষে Health officerএর Inspection remark খানি ছঁাকা তুলিয়া দিবেন। এই শেষের চাপরাসখানিতে লোকের বিশেষ নজর পড়িবে।—এইরূপ ভাবে হ্যাণ্ডবিল কতক বিলি করিবেন; এবং যে স্থানে দোকান করিবেন, সেই স্থানের প্রত্যেক অধিবাসীর বাড়ীতে বাড়ীতে গিয়া আলাপ করিয়া হ্যাণ্ডবিল দিবেন। তাহা হইলে দিন দিন আপনার খরিদ্দার বাড়িতে থাকিবে। সুবিধা হয় ত দৈনিক বাঙ্গালা ও ইংরাজী কাগজে কিছু কিছু বিজ্ঞাপনও দিবেন।

মূলধনের কথা।

এই কারবারটি দুইজনে মিলিয়া করিতে পারিলেই ভাল হয়; তাহা হইলে সর্ব্বরকমে সুবিধা হয়। কারণ, একলা এ-কাজ চলে না; দোকানে চুরি যায়; দ্বিতীয়তঃ এত পুঁজি হয়'ত একলা জোগাড় হয় না। আটার কাজে ৬০০৲ টাকা, তৈলের কাজে ৩০০৲ টাকা, ও ঘৃতের কাজে ১০০৲ টাকা, মোট হাজার টাকা পুঁজিতে আরম্ভ করা যায়; ইহাপেক্ষা কম টাকায় চলে না। কলিকাতা সহর বলিয়া চলে—মফঃস্বলে চলে না; কারণ সহরে মাল কাটতির সঙ্গে সঙ্গে মাল খরিদও চলিতে পারে। সেইজন্যই বলিতেছি, এই কাজে দুইটী মধ্যবিত্ত গৃহস্থের স্বাধীনভাবে বেশ পোষাইতে পারে।

৭। চাউল ও ধান্যের কল।

মা লক্ষ্মীর কাজে লোকসান হয় না,—বুক্ ঠুকে একবার হাতে-হেতেরে লেগে পড়ুন—সুফল ফলিবেই? চাকরিতে যেমন হাড়ভাঙ্গা পরিশ্রম করেন, সেইরূপ একবার খাটুন দেখি—কাজে উন্নতি হয় কি না? সম্বৎসরের মধ্যে মা লক্ষ্মী সশরীরে আবির্ভাব হবেনই। প্রথমতঃ চেতলায় যাইয়া সুরপতি ঘটকের কলগুলি একবার দেখিয়া আসুন। তিনি অতি অমায়িক লোক; বেশ যত্নের সহিত সকল তত্ত্ব দেখাইয়া ও বুঝাইয়া দিবেন; তাঁহার নিকট কাজের অনেক হদিস্ পাইবেন। তথায় নানা প্রকারের কল আছে। একজন লোকের দ্বারা কার্য্য হইতে পারে—এরূপ কম দামের যন্ত্র আছে; গরুতে টানিয়া কার্য্য হইতে পারে—এরূপ যন্ত্র আছে; আবার ইঞ্জিনের দ্বারা কার্য্য হইতে পারে—ঐরূপ বড় কলও আছে। এই কলে ধান্য সিদ্ধ হইতে পারে; ষ্টিমের দ্বারা শুকাইতে পারে; ধান্য হইতে চাউল তৈয়ার হইতে পারে; ধানের খোসা ছাড়াই হইতে পারে এবং চাউল কাঁড়া হইতে পারে। জিনিষের তারতম্য অনুসারে ৬০৲ টাকা হইতে ১৫০০৲ টাকা পর্য্যন্ত কলের দাম আছে। এ কার্য্য সহরে চলে না; কারণ, সহরেব লোকের ধান-চাষ নাই, -অধিকাংশ ব্যক্তিই বাজার হইতে খরিদ করিয়া খায়। কাজেই সহরে এ কল বসান চলে না,—কোন বৰ্দ্ধিষ্ণু পল্লিগ্রামে এই কল বসাইতে হয়, যেখানে প্রচুর পরিমাণে ধানের আবাদ হইয়া থাকে।

কলের কথা।

যখন সমস্ত বিষয় খুলিয়া দিতেছি, তখন কলের বিষয়টী ভাল করিয়া দিব অনেকে কল কিনিবার জন্য আগ্রহ করেন, কলের নক্সা দেখিতে চান এবং কোথায় কিরূপ সুবিধা দরে পাওয়া যায়,

কত ঘণ্টা মজুরি করিলে কত চাউল জন্মাইতে পারে, প্রভৃতি তত্ত্ব জানিতে চাহেন। তাঁহাদের জ্ঞাতার্থে কতকগুলি কলের কিঞ্চিৎ বিবরণ দিলাম।

১। হস্তদ্বারা চালিত ধান-ভানা ও ধান-ছাঁটা কল।

(বড় সাইজ ওজন ১॥০ মণ।)

মূল্য ৩০৲ টাকা।

প্যাকিং ও অন্যান্য খরচ ২।০ টাকা।

রেল বা জাহাজ ভাড়া স্বতন্ত্র।

ঐ—ছোট সাইজ—ওজন ⁄।৪ সের।

মূল্য ১২৲ টাকা।

প্যাকিং ও অন্যান্য খরচ ১।০ টাকা।

রেল বা জাহাজ-ভাড়া স্বতন্ত্র।

সাধারণ গৃহস্থের পক্ষে এই কল বেশ সুবিধাজনক। আমরা বিশেষ পরীক্ষা করিয়া দেখিয়াছি যে, বড় কলে এক ঘণ্টায় ⁄৫—⁄৬ সের ও ছোট কলে ⁄২॥০ সের পর্য্যন্ত চাউল তৈয়ারী হয়। ছোট ছোট ঢেঁকি অপেক্ষা ইহাতে বেশ সুবিধা আছে।

২। পশুবল-চালিত ধান-ভানা ও ছাঁটাই কল।

গরু-মহিষ দ্বারা এই কল চলিতে পারে এবং এই কলে ধানভানা ও ছাঁটাই হইতে পারে। ওজন—৩⁄০ মণ।

মূল্য	...	...	৬০৲ টাকা।
প্যাকিং ও অন্যান্য খরচ		...	৩।০ টাকা।

রেল বা জাহাজ ভাড়া স্বতন্ত্র।

এই কলে একটী বলদ জুড়িয়া দিলে, কলুর ঘানির মত ঘুরিতে থাকিবে, এবং ধান-ভানা কার্য্য হইবে। ঘণ্টায় অর্দ্ধমণ চাউল তৈয়ারী

হইবে। চাল ছাঁটাই করিলে ঘণ্টায় ১॥০ মণ হইবে। আমরা পরীক্ষা করিয়া দেখিয়াছি যে, ১॥০ মণ ধান্যে ১/২ সের পর্য্যন্ত চাউল তৈয়ারী হয়। সকল প্রকার সরু বা মোটা ধান্য কুটাই ও ভানাই হইতে পারে।

(৩) তুঁষ বা খোসা ঝাড়াই কল।

মূল্য	... ...	৬০৲ টাকা
প্যাকিং ও অন্যান্য খরচ	...	৩।০ টাকা।

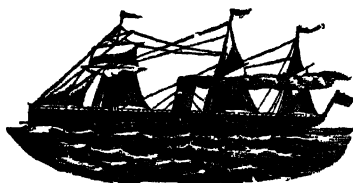
রেল বা জাহাজ ভাড়া স্বতন্ত্র।

যাঁহারা বড় ভানাই-কল কিনিবেন, তাঁহাদের এই কল্টীও রাখা খুব কর্ত্তব্য। বিশেষতঃ যাঁহারা চাউলের ব্যবসায় করিবেন, তাঁহাদের রাখা একান্ত উচিত। এই কলে ডালও বেশ ঝাড়াই হইতে পারে। এই কলের সাহায্যে প্রতিদিন ৫০/ মণ হইতে ৬০/ মণ মাল ঝাড়াই হইতে পারেঁ। ইহার ওজন—২/০ মণ।

উপরোক্ত হস্তদ্বারা চালিত কল ব্যতীত যাঁহারা এঞ্জিনের দ্বারা কল চালাইতে চাহেন, তাঁহারা উপরোক্ত ঘটক মহাশয়ের নিকট সন্ধান করিলে সবিশেষ জানিতে পারিবেন। যাঁহারা অনেকদিন ধরিয়া কল কিনিব কিনিব মনে করিতেছেন, তাঁহারা এইবার হাতে-কলমে কার্য্য আরম্ভ করুন। আপনি যদি বেশ রীতিমত চালাইতে পারেন, তাহা হইলে গৃহস্থের নিকট ধান লইয়া চাল তৈয়ারী করিয়া দিলে আপনার বেশ লাভ হইতে পারে। চালের দোকানদারেরা অনেক সময়ে ভানুনীদের ধান দিয়া চাল তৈয়ারী করাইয়া থাকেন। আপনি কল খুলিলে ঐ সকল দোকানদারদিগের কার্য্য পাইবেন। এই প্রকার পাঁচ-জনের কার্য্য লইলে আপনার একটী কার্য্য বেশ জোরের সহিত চলিয়া যাইবে। বিদেশে চাকরি করা অপেক্ষা দেশে থাকিয়া যদি দুবে দু'পয়সা রোজগার করিতে পারেন, তবে কেন দাসত্ব করিতে

যাইবেন? ভাই বাঙ্গালি! একবার হাতে-কলমে কাজ করুন, নিজের দেশে থাকিয়া শ্রীবৃদ্ধি করুন।

মূলধনের কথা।

এ কাজে মূলধনের কথা ঠিক খুলিয়া বলিতে পারিলাম না। কারণ কলের যেরূপ দাম হইবে, সেই অনুসারে আপনাকে মূলধন রাখিতে হইবে, কাজেই আমরা ঠিক আঁচ পাঠ দিতে পারিলাম না।

৮। এজেন্সি ও অর্ডার-সপ্লাইএর কাজ।

Agency and Order-supply Business.

এই দুইটী কাজ একত্রে বেশ চলে। ইহা সহরেই ভাল হয়, বিশেষতঃ কলিকাতা সহরে বেশ চলে। কম টাকায় লাভ বেশী। একবার এ কাজ জমিয়া গেলে লোকে যাচিয়া আপনার দোকানে মাল দিবে। তবে প্রথমে একাজ জমান বড় শক্ত। নূতন লোকে একাজে সহজে কিছু করিতে পারেন না। যাঁহারা কলিকাতার বাজারে ব্যবসায়-কার্য্যে লিপ্ত আছেন, তাঁহাদেরই দ্বারা এই কাজ সহজে হয়। এজেন্সির কাজ ও অর্ডার-সপ্লায়ের কাজে খুব ঘনিষ্ঠ সম্বন্ধ; কাজেই দুইটী কাজ একত্রে আরম্ভ করিলে কাজের বেশ জোর হয়। এখন কাজের কথা খুলিয়া লিখিতেছি।

কার্য্যারম্ভ ও কাজের কথা।

প্রথমে বড়-বাজারে অথবা চীনাবাজারে একটী ছোট-খাট ঘর ভাড়া লউন, এবং উহাতে আপিসের মত সরঞ্জাম রাখুন, অর্থাৎ দোকান-ঘরটী সাহেবী কায়দায় সাজাইয়া রাখুন। এজন্য কি কি জিনিস দরকার, তাহা লিখিতেছি।

১। একটী drawer-সমেত টেবিল, তিনখানি চেয়ার, দুই জন বসিতে পারে এইরূপ দুইটী বেঞ্চ, একটী টিনের ক্যাস্-বাক্স, কাঠের ষ্টেসনারি-কেস্ একটী, দোয়াত, কলম, পেনসিল, ব্লটিং ও প্যাড, আলপিন, গালা, শিল-মোহর ১টী, প্যাকিং কাগজ ২ দিস্তা, রবার-ষ্টাম্প ১টী, রিডিং ল্যাম্প একটী, টোয়াইন্-বল্ ৬টী, ফাইল্ আবশ্যক-মত, লেটার-খ ৩টী, জাবদা খাতা ১ খানি, অর্ডার-বহি একখানি, খোতেন

একখানি, Address book একখানি, Thacker's Indian Directory একখানি, চিঠির কাগজ ও খাম (ছাপান), পার্শেলের উপর দিবার ছাপান লেবেল, ছাপান চালান,—এই হইলেই এখন কার্য্য চলিবে।

এজেন্সির কাজ অর্থাৎ আড়তদারী কাজ। বাঙ্গালাভাষায় আড়তদারী কাজ বলিতে হইলে লোকের মনে কেমন কেমন যেন ঠেকে ; কিন্তু এজেন্সির কাজ বলিলে লোকে মনে করে—খুব একটা বড় কাজ ! যা'ক, এখন এজেন্সির কাজের সরঞ্জম করুন। এজেন্সির কাজ দুই রকম আছে, এক—সাধারণ এজেন্ট, (Ordinary Agent) ; দ্বিতীয়টী এক-মাত্র এজেন্ট (Sole Agent).

ORDINARY AGENT.

সাধারণ এজেন্ট হইতে হইলে বাজারে বেশ করিয়া দেখিতে হয় যে, মফঃস্বলে কোন্ কোন্ জিনিসের বা কোন্ কোন্ মার্কার জিনিসের কাট্‌তি বেশী। সেই সকল জিনিসের প্রথমে সন্ধান রাখিয়া একটা তালিকা করুন। সাধারণের সুবিধার জন্য এবং নূতন ব্যবসায়ী দিগের সাহায্যের জন্য আমরা কয়েকটী জিনিসের তালিকা এইখানে দিলাম :—

Bengal Chemical and Pharmaceutical Worksএর যত প্রকার জিনিস আছে, Indian Chemical and Pharmaceutical Worksএর যত প্রকার জিনিস আছে ; ডিঃ গুপ্ত ঔষধ, সুধাসিন্ধু, কে, সি, বোসের সর্ব্বরকম বিস্কুট, Huntly & Palmerএর চলন বিস্কুট, দীল্লি বিস্কুট, Robinson Barley ; দেশী বার্লি, জবাকুসুম তৈল, এইচ, বসুর কুন্তলীন ও এসেন্স্, কেশরঞ্জন, কুন্তলকৌমুদী তৈল, কুন্তলবৃষ্য তৈল, N. W. Co.র সাবান, বুলবুল ফ্যাক্টারির সাবান,

দাঁ-কুণ্ডুর জোয়ানের আরক, Edward's Tonic, তরল আলতা, তাম্বুলবিহার, তালা, নানাপ্রকার চা, পি, এম, বাকচির কালী, এসেন্স্‌ ও পঞ্জিকা প্রভৃতি। এই সকল জিনিসের কর্ম্মকর্ত্তার নিকট গিয়া বন্দোবস্ত করিতে হয়। অপরিচিত ব্যক্তি উহাঁদের নিকটে যাইলে কিছু advance বা অগ্রিম চাহিয়া থাকেন; তাহা হইলে অনেক টাকার পুঁজির দরকার হয়। আপনাকে বিনা টাকায় ঐ সকল জিনিসের সুবিধা করিয়া লইতে হইবে। কোন লোকের সুপারিস ধরিলেই উহাঁরা বিশ্বাস করিয়া বিনা-টাকায় আপনাকে মাল ছাড়িয়া দিবেন। মফঃস্বলেও এমন অনেক জিনিস আছে, যাহা প্রস্তুতকারকেরা কলিকাতার এজেণ্টদের নিকটে পাঠাইয়া বিক্রয় করেন। সেই সকল জিনিসের সন্ধান করিয়া তাঁহাদের নিকটেও ঐ প্রকার করিয়া কিছু কিছু মাল লইতে হইবে। উহাঁদের মাল বিক্রয় হইলে তবে আপনি উহাঁদিগকে টাকা দিবেন। উহাঁদের যে lowest wholesale rate বা পাইকারী দর আছে, সেই দরে আপনাকে দাম দিতে হইবে। আপনি যেরূপ দরে বিক্রয় করিতে পারেন, তাহাতে তাঁহাদের কোন আপত্তি নাই।

উদাহরণ।

মনে করুন, জবাকুসুম তৈলের আপনি এজেণ্ট হইলেন। জবাকুসুম তৈল সেন মহাশয়েরা এক শিশি ১৲ টাকার কমে বিক্রয় করেন না, অথচ কলিকাতার বাজারে ৸৵০ আনায় পাওয়া যায়; তাহার কারণ আর কিছুই নহে,—এজেণ্টরা wholesale রেটে কমদরে পায় বলিয়া, ৸৵০ আনা দরে বিক্রয় করিয়া লাভ করিতে পারে। এখন আপনি প্রথম প্রথম আরও ৴১০ বা ৴৫ পয়সা কম রেট দিলে আপনার গ্রাহক জমিয়া যাইবে; শেষে আপনিও ঐ ৸৵০ আনা দরে বিক্রয় করিলেও খরিদদার ভাঙ্গিবে না।

SOLE AGENT.

সোল এজেণ্ট (Sole Agent)এর কাজ সর্ব্বাপেক্ষা ভাল। কেন না, আবিষ্কারক আপনাকে ভিন্ন অপরকে মাল বিক্রয় করিতে দিবে না বা পাঠাইবে না; যেমন কলিকাতার বড় বড় আপিস-ওয়ালারা বিলাতের এক একটী জিনিসের Sole এজেণ্ট আছেন। উদাহরণ—Snowflake কোরোসিন তৈলের সোল এজেণ্ট :—Standard Oil Co.; বিলাতের অনেক ঔষধের একমাত্র এজেণ্ট—B. K. Paul & Co. সেইরূপ বাঙ্গালার বা ভারতের কোন আবিষ্কারকের কোন জিনিসের Sole Agent হইতে পারিলে বেশ সুবিধা হয়। কিন্তু এই সোল এজেণ্টের কাজ জোগাড় করা বড় শক্ত। তবে এই কার্য্য করিতে করিতে চেষ্টায় থাকিলে, একটা না একটা লাগিয়া যায়। কিন্তু বেশী বিশ্বাসী ফারম্ না হইলে সহজে কেহ সোল এজেণ্ট করিতে চায় না। ফারমের credit হওয়া দরকার, এবং মাল যথেষ্ট পরিমাণে যাহাতে বিক্রয় হয় সে বিষয়ে বন্দোবস্ত করা চাই। অনুসন্ধান করিলে জানিতে পারিবেন, কলিকাতার অনেক ব্যবসায়ী প্রথমে এইরূপ ভাবে কার্য্য আরম্ভ করিয়া শেষে ধনী হইয়াছেন। অতএব আপনি চেষ্টা করুন, নিশ্চয়ই কৃতকার্য্য হইতে পারিবেন, তাহাতে আর সন্দেহ নাই।

কি করিয়া জিনিস বিক্রয় হইবে এবং কি করিয়া খরিদদার জুটিবে ?

এইটী বড় শক্ত কাজ! দোকানে বিক্রয় যদি না হয়, তবে সে দোকান চলে না। কাজেই বিক্রয়ের উপায় দেখিতে হইবে। কলিকাতার ন্যায় বড় বড় সহরে এবং প্রসিদ্ধ বাজারে দালালের দ্বারা খরিদদার অনেক জোগাড় হয়; কিন্তু ছোট-খাট কারবারে দালালি চলে না,

দোকান খুলিয়া বসিয়া থাকিতে হয়। কপালের গুণে যা বিক্রী হয়, তাহার জন্য কেহ চেষ্টা করে না,—এইটী ভারতের লোকের পদ্ধতি। এখন আর সেরূপ চালে চলিলে চলিবে না। এখন কিছু বিলাতি policyতে চলিতে হয়, তাহা হইলে ব্যবসার উন্নতি হয়। যাক, এখন কি করিয়া জিনিস বিক্রয় হইবে এবং কি করিয়া অর্ডার আসিবে, তাহার উপায় করুন।

একখানি জিনিসের তালিকা বা Catalogue প্রস্তুত করুন; আপনার এজেন্সির সমস্ত জিনিসের বিবরণ, এবং অন্যান্য কয়েকটী জিনিসের বিবরণ (যাহা আপনার দোকানে নাই) এই Catalogueএ থাকিবে, এবং উহাদের দাম ও বিবরণ এরূপ ভাবে লেখা থাকা চাই, যাহাতে লোকের মন সহজে আকর্ষণ করে। তা' ছাড়া আপনার ফারমের Agencyর কথা ও Order Supplyএর কথা বিশদভাবে যেন লেখা থাকে; তাহা হইলেই কার্য্যের সুবিধা হইবে। তা'ছাড়া বিশিষ্ট বাঙ্গালা ও ইংরাজি কাগজে মধ্যে মধ্যে বিজ্ঞাপন দেওয়া আবশ্যক।

"মহাজন-সখার" প্রথম ভাগে Canvassers সম্বন্ধে বিশেষ করিয়া জানাইয়াছি, তাহা পাঠ করিবেন এবং সেই মত canvasser ঠিক করিয়া অথবা নিজে কিছু দিন canvass করিলে খরিদদার ধীরে ধীরে বাড়িতে থাকিবে। এইরূপে Order Supplyএর কাজ ও Agencyর কাজ একত্রে বেশ চলিবে।

কার্য্য আরম্ভ করিয়া একবার নিজে canvass করিতে যাওয়া খুব আবশ্যক; এবং সময় পাইলেই একদিকে ৮।১০ দিন ঘুরিয়া আসিবেন। আপনার যে ধরণের কাজ এবং যে সকল জিনিস আপনার থাকিবে, তাহাতে নিম্নলিখিত ব্যক্তির সহিত আলাপ করিয়া রাখিলে আপনি অনেক অর্ডার পাইবেন। চা-বাগানের

ম্যানেজার, কলের সাহেব, কলিয়ারীর ম্যানেজার, অয়েলম্যান ষ্টোর যাহাদের আছে, স্কুলের হেড-মাষ্টার, বড় বড় ষ্টেসনের ষ্টেসন-মাষ্টার, হোষ্টেলের সুপারিণটেনডেণ্ট, জমীদারের Personal Assisstant প্রভৃতি।

অর্ডার-সপ্লাইএর কাজ।

এইবার অর্ডার-সপ্লাইএর কথা লিখিতেছি। পূর্ব্বেই লিখিয়াছি যে, আপনি যে তালিকা-পুস্তক ছাপাইবেন, ঐ পুস্তক চারিদিকে বিলি করিয়া দিলে মফঃস্বল হইতে আপনি ঐ সকল জিনিসের অর্ডার পাইতে থাকিবেন; তাহার দ্বারা আপনার এজেন্সির মাল কাটিয়া যাইবে, এবং ঐ অর্ডারের সঙ্গে গ্রাহকেরা অন্য অন্য জিনিসেরও অর্ডার দিবে, যাহা আপনাকে বাজার হইতে খরিদ করিয়া দিতে হইবে। কেবল তালিকা-পুস্তক বিতরণ করিলেই যে আপনার অর্ডার আসিবে তাহা নহে; খবরের কাগজেও বিজ্ঞাপন দিতে হইবে। কাগজের বিজ্ঞাপন দেখিয়াও মফঃস্বল হইতে অনেক অনেক জিনিসের অর্ডার পাঠাইবে।

ক্রমে যখন আপনার ফারমের নাম চারিদিকে প্রচার হইয়া যাইবে, তখন নানাস্থান হইতে অনেক অর্ডার আসিবে। এই প্রকারে অর্ডার সপ্লাইএর কাজ দিন দিন বৃদ্ধি হইতে থাকিবে। এখন কথা হইতেছে, চৌকস লোক না হইলে এ কাজে হাত দিবেন না। কলিকাতার বাজারের অবস্থা যাঁহাদের বেশ জানা আছে (অর্থাৎ কোথায় কোন্ কোন্ জিনিস পাওয়া যায়; কোথায় কিনিলে সুবিধা হইতে পারে; রেলে, ষ্টীমারে ও পোষ্টাপিসের দ্বারা কিরূপে মাল চালান করিতে হয়; তাহারা এ কার্য্য অনায়াসে করিতে পারেন। আমার বিবেচনায় একজন কর্ম্মক্ষম, চৌকস্ শিক্ষিত যুবক রাখিলে আপনার

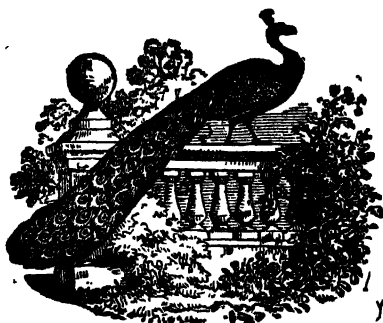
কার্য্য বেশ চলিবে ও হাতে কলমে কাজ করিতে করিতে আপনিও পাকাপোক্ত হইবেন।

মূলধনের কথা।

উভয় কাজ একত্রে করিতে হইলে অন্ততঃ পক্ষে ৫০০৲ শত টাকা মূলধন লইয়া কার্য্য আরম্ভ করা যাইতে পারে। প্রথম প্রথম আপনাকে নগদ টাকায় মাল কিনিতে হইবে, শেষে ক্রেডিট হইয়া গেলে টাকার ফের চলিবে। তাহার পর এজেন্সির যে মাল বিক্রয় হইবে, ঐ বিক্রয়-লব্ধ টাকা আপনাল মূলধনকে বাড়াইয়া দিবে ; কেন না, আপনি যাঁহাদের এজেণ্ট হইয়াছেন, বিক্রয় হইলেই তাঁহাদিগকে সঙ্গে সঙ্গে টাকা দিতে হইবে না। মাসান্তে হিসাব করিয়া পাঠাইলেই তাঁহারা সন্তুষ্ট থাকিবেন। তাহা হইলে "মাছের তেলে আপনার মাছ ভাজা হইবে"। তাহার পর অর্ডারের সঙ্গে যে সকল (advance) অগ্রিম টাকা আসিবে, তাহার দ্বারাও টাকার অনেক ফের চলিবে। এইবার—

লাভের কথা।

বলিব। একাজে লোকসান হইবার কোন বিশেষ ভয় নাই, কারণ কোন জিনিসে লোকসান হইবে না। এখন কিসে কিসে কি পরিমাণ লাভ হইতে পারে, তাহাই দেখাইতেছি। আপনার দোকানে যে সকল জিনিস কমিসন লইয়া বিক্রয় হইবে, তাহাতে শতকরা ৬৷৹ টাকা হইতে ২৫৲ টাকা পর্য্যন্ত জিনিস বিবেচনায় কমিসন পাইবেন। তাহার পর বাজার হইতে যে সকল জিনিস খরিদ করিয়া আপনি পাঠাইবেন তাহাতেও শত করা ২৲ টাকা হইতে ১০৲ টাকা পর্য্যন্ত কমিসন পোষাইতে পারে। তাহার পর ঐ সকল জিনিস পাঠাইতে যে প্যাকিং খরচ আপনি চার্জ্জ করিবেন, তাহাতেও কিছু আপনার

লাভ থাকিবে। মোটামুটী উপরোক্ত তিন প্রকার লাভে মাসিক খরচ বাদে ৫০৲ টাকা পোষাইবে; তাহার পর ক্রমেই বাড়িতে থাকিবে। সকল কাজে লহনা দিতে হয়; একাজে কিন্তু লহনা নাই, ইহাই একটী বিশেষ সুবিধা।

৯। ফেরিওয়ালার কাজ।

ফেরিওয়ালার কাজ ভদ্রলোকের ছেলেদের পোষায় না। কেননা, মাথায় মোট করিয়া বা মুটের মাথায় মোট দিয়া টং টং করিয়া ভবঘুরের মত দ্বারে দ্বারে—পাড়ায় পাড়ায় ঘোরা বাঙ্গালী ভদ্রলোকের পোষায় না; এ সকল হিন্দুস্থানী, খোট্টা বা মাড়োয়ারীদেরই পোষায়। তাহাদের কঠিন জান,—এক পয়সার ছোলা বা ছাতু খাইয়া দিন গুজরান্ করিতে পারে,—যেখানে সেখানে শুইয়া কাটাইতে পারে; তজ্জন্য তাহাদের তত কষ্ট বোধ হয় না। কিন্তু বাঙ্গালি-সন্তানের তাহা সহ্য হইবে না বা পোষাইবে না। তাহাদের মধ্যাহ্নে অন্ন কিছু পেটে না পড়িলে শরীর থাকিবে না।

আমরা দেখিতে পাই, সহর অঞ্চলে অনেক হিন্দুস্থানী খোট্টা নানা জিনিসের ফেরি করিয়া চাকরি অপেক্ষা দ্বিগুণ পয়সা রোজকার করিয়া সুখে জীবনযাত্রা নির্ব্বাহ করিতেছে। মাড়োয়ারী জাতি প্রথমে এদেশে যখন আসে, তখন তাহাদের "লোটাই" এক মাত্র সম্বল থাকে। তাহারা প্রথমে সামান্য চানাচুর বা বুটের ঘুগ্‌নি ফেরি করিতে থাকে; তাহার পর দুই দশ জোড়া কাপড়-গামছা পিটে করিয়া বেড়ায়; কিছু দিন পরে ঝাঁকা মুটে করে; তাহার পর সম্বৎসরের মধ্যে এক খানি ছোট-খাট দোকান করিয়া, ৪।৫ বৎসরের মধ্যে আঙ্গুল ফুলিয়া কলাগাছ হইয়া থাকে। এ দৃষ্টান্ত সকলেই চাক্ষুষ দেখিতেছেন।

আমরা দেখিতে পাই, প্রত্যেক বৎসর শীতকালে কাবুলিওয়ালারা বিলাতি ও দেশী শীতবস্ত্র লইয়া সহরে ও পল্লিগ্রামে পাঁচ মাস কাল ঘুরিয়া ৫।৬ শত টাকা রোজকার করিয়া বৈশাখ মাসের প্রারম্ভে দেশে চলিয়া যায়। তাহারা পল্লিগ্রামের লোককে পাঁচসিকার ধন ২॥০ টাকা ৩৲ টাকায় ধারে বিক্রয় করিয়া শেষে লাঠির জোরে টাক

আদায় করিয়া থাকে। লোকে ধারে হাতী কিনিতেও কুণ্ঠিত নহে। পল্লিগ্রামের লোক জানিয়া শুনিয়া উহাদের নিকট মাল খরিদ করে; ফলে কাবুলিদের বেশ দু'পয়সা রোজকার হয়।

কাজের কথা।

আমরা এস্থলে একটী কাজের কথা পাঠকগণকে জানাইব। সেই-রূপ ভাবে ফেরিওয়ালার কাজ করিতে পারিলে দোকানে বসিয়া বেশ কার্য্য হইবে। আপনি যে কোন জিনিসের দোকান করুন না কেন, সকল জিনিসেরই ফেরিওয়ালার কাজ চলে। তবে দেখিতে হইবে, বাজার-চলন জিনিস কি? বাসনের দোকান, তৈয়ারী জামা কাপড়ের দোকান, মনিহারী দোকান, মসলার দোকান, ময়রার দোকান, তামাকের দোকান, তরি-তরকারীর দোকান, ফলের দোকান, প্রভৃতি অনেক প্রকার আছে।

ইহাতে আপনার দু'দিকে লাভ হইবে। প্রথমতঃ আপনি যে জিনিসের দোকান করিয়াছেন, সেই জিনিস নগদা খরিদদারদিগকে বিক্রয় করিলে লাভ হইবে; দ্বিতীয়তঃ ফেরিওয়ালার হাতে বিক্রয় হইলে মালের কাটতিও বেশী হইবে এবং লাভও হইবে। তাহাতে আপনি আপনার মহাজনের নিকট বেশী পরিমাণে মাল লইতে পারিবেন, এবং বাজারে সহজেই আপনার credit জন্মিয়া যাইবে। মহাজনে খোসা-মোদ করিয়া আপনাকে মাল দিবে। মহাজনের অনেক লোকসানি ও অবিক্রীত মাল আপনি সস্তাদরে পাইবেন। সেই সকল মাল আপনি পরিষ্কার করিয়া ফেরিওয়ালার হাতে বিক্রয় করিয়া বেশ দু'পয়সা লাভ করিতে পারিবেন।

নূতন জিনিস, কমদামের সস্তা জিনিস, ফ্যান্সি জিনিস কিনিতে লোকের আগ্রহ বেশী হয়—বিশেষতঃ ফেরিওয়ালারা অন্দরে

ভদ্র-মহিলাদের নিকট সেই সকল জিনিস লইয়া গেলে সহজেই বিক্রয় হয়। সেইজন্য আপনাকে কলিকাতার বাজারের উপর সর্ব্বদা নূতন ও সস্তাদামের জিনিসের উপর লক্ষ্য রাখিতে হইবে। ফেরিওয়ালারাও তাহাই চায়; কারণ, তাহাদের বিক্রয় বেশী হইবে এবং দরেও বেশ লাভ করিতে পারিবে। এখন কি করিয়া ফেরিওয়ালার সহিত কার্য্য করিতে হয়, তাহাই জানাইতেছি।

উদাহরণ।

মনে করুন, আপনি একখানি বাসনের দোকান করিলেন; সেই বাসনের দোকানে আজকাল লোকে যেরূপ জিনিস পছন্দ করে, সেইরূপ জিনিস রাখিলেন; তাহার পর যাহারা বাসনের ফেরি করিয়া বিক্রয় করে, তাহাদিগকে হাত করিয়া কিছু ডিপজিট লইয়া, তাহাদিগকে মাল দিতে লাগিলেন। তাহারাও বিক্রয়লব্ধ টাকা আপনাকে সপ্তাহে সপ্তাহে দিতে লাগিল। এই প্রকারে ফেরিওয়ালা বাড়াইয়া লইবেন, অথবা যাহাদের চাকরি নাই অথচ ঘরে বসিয়া দিন চলে না, সেইরূপ লোককে কাজে লাগাইতে চেষ্টা করিবেন। তাহা হইলেও অনেক ফেরিওয়ালা হইলে আর একটী লাভের কাজ আপনার হইতে পারে, অর্থাৎ উহাদিগকে বলিয়া দিবেন যে, "পুরাতন ভাঙ্গাচোরা পিতল-কাঁসার বাসন আমি এই দরে খরিদ করিতে পারি"; তাহা হইলে তাহারাও নিজের পড়্‌তা বুঝিয়া গৃহস্থের নিকট ভাঙ্গা বাসন খরিদ করিবে; তাহাতে দু'পক্ষের লাভ হইবে। এইরূপ ভাবে বাসনের দোকান বেশ চলিবে। যেরূপ একটী বাসনের কার্য্যের বিষয় লিখিলাম, ঐরূপ উপায়ে অন্যান্য কাজ সুবিধামত চালাইতে পারিলে বেশ স্বাধীনভাবে জীবিকা নির্ব্বাহ হইবে। হাতে-কলমে করুন, নিশ্চয়ই কৃতকার্য্য হইবেন।

১০। MONOPOLY TRADE

বা

একচেটে ব্যবসা।

Monopoly trade অর্থে একচেটে ব্যবসা। এরূপ সুবিধা ও জোরের ব্যবসায় পৃথিবীতে নাই। ইহা ইংরাজ জাতিরাই বেশ বুঝিয়াছেন ও করিতেছেন। ঐ যে কলিকাতায় বড় বড় ইংরাজ ধনী বড় বড় বাটী ভাড়া লইয়া আপিস করিতেছেন, উহাঁদের প্রত্যেকেরই এক একটী monopoly trade আছে; নহিলে কি এতদিন সমভাবে চলিতে পারে? বাঙ্গালি জাতি এ কাজের দিকে সহজে ঘেঁষিতে পারে না, তবে পোঁ ধরিতে পারে। এ কাজ করিতে হইলে যথেষ্ট অর্থের দরকার এবং প্রথমতঃ অনেক টাকা লোকসান দিতে হয়, নহিলে একচেটে কাজ হয় না।

পাঠক, একচেটে ব্যবসায় কাহাকে বলে, জানেন কি? এই চ'খের সাম্‌নে আপনি অনেক জিনিস দেখিতে পাইবেন; মনে করুন, Huntly and Palmerএর বিস্কুট; দেখুন, বাজারে কেমন বিক্রী ও কেমন চলন! যত রকম বিস্কুট আছে, তাহার মধ্যে ঐ মার্কার জিনিস কেমন জোরের সহিত চলিয়া আসিতেছে! এইবার বুঝিয়া দেখুন, কি করিয়া এত চল্‌তি। প্রথমতঃ, উহা বাজারে চল্‌তি জিনিস অপেক্ষা ভাল জিনিস। দ্বিতীয়তঃ, ঠিক একভাবের জিনিস বরাবর তৈয়ারী হইয়া আসিতেছে। তৃতীয়তঃ, প্রথম যখন circulation হয়, তখন লোকের মনে যেরূপ দৃঢ় বিশ্বাস জন্মিয়াছিল আজ, পর্য্যন্ত তাহা ঠিকভাবে আছে। চতুর্থতঃ—বিজ্ঞাপনের কুহক-জালে ক্রেতার মনকে মুগ্ধ করিয়া রাখিয়াছে। এই প্রকার বৈদেশিক বণিক্‌দিগের এমন অনেক জিনিস আছে, যাহা বাজারে, এমন কি ভারতবর্ষের সর্ব্বত্র সমভাবে চলিতেছে। ঐ সকল

বৈদেশিক বণিকেরা তাঁহাদের ব্যবসার উন্নতি করিয়া অতুল ঐশ্বর্য্যের অধিকারী হইয়াছেন। আর আমরা অধম জাতি বাঙ্গালী দাসত্ব করিয়া দিন দিন হীনাবস্থা প্রাপ্ত হইতেছি।

বাঙ্গালী ও ভারতবাসীর কি একচেটে কার্য্য নাই? আছে বৈকি! তবে খুব কম। পাশ্চত্য জাতিদিগের সহিত তুলনা করিতে হইলে কিছুই নয়। ঐ যে ডিঃ গুপ্ত কোম্পানির ম্যালেরিয়া মিকশ্চার দেখিতেছেন, উহার দ্বারা উক্ত কোম্পানি যথেষ্ট অর্থ উপার্জ্জন করিয়াছেন ও করিতেছেন। খুঁজিতে গেলে এরূপ অনেক লোকের এমন অনেক জিনিস আছে যে, প্রথম চোটে একবার খুব নাম-ডাক হয়, এবং তাহাতেই যা' দু'পয়সা রোজকার হয়। কিন্তু শেষ রক্ষা হয় না বলিয়াই আমাদের বদনাম হইয়া যায়।

একচেটে ব্যবসার জন্য উদ্যম ও অধ্যবসায় দরকার। সে চেষ্টা আমাদের খুব কম। পাশ্চাত্য জাতির প্রত্যেক শিক্ষিত ব্যক্তি নূতনত্ব দেখাইবার জন্য প্রাণপণে অকাতরে সাধ্যমত পরিশ্রম করিতেছেন। সেরূপ উদ্যম আমাদের কই? আমরা কেবল বৃথা সময় নষ্ট করিয়া কালযাপন করি। তাঁহারা কিন্তু কদাচ সময় নষ্ট করেন না। পাঠক, একবার চেষ্টা করিয়া দেখুন, কোনরূপ নূতন জিনিস বাহির করিতে পারেন—কি না। যদি অর্থ উপার্জ্জন করিতে চান, যদি অতুল ঐশ্বর্য্যের অধিকারী করিতে চান, যদি দারিদ্র-দুঃখ মোচন করিতে চান, তবে একটু ভাল করিয়া চেষ্টা করুন দেখি, নিশ্চয়ই আপনি কৃতকার্য্য হইতে পারিবেন।

১১। পাইকারী ব্যবসা।

পাইকারী ব্যবসায়ও কম পুঁজিতে চলে। খুব কম-সংখ্যায় ১০০৲ টাকা পুঁজি লইয়া কার্য্য আরম্ভ করিলে মাসিক ২০৲—২৫৲ টাকা স্বাধীনভাবে বেশ রোজকার হয়। একটু চালাক চতুর লোক না হইলে এ কার্য্য করিতে পারে না। নূতন ব্যবসায়ীরা যেন প্রথমে পাইকারী কার্য্য না করেন; তাহা হইলে ঠকিতে হইবে। যাঁহারা বাজার-সরকারী করিয়াছেন, দোকানদারী ও বাজারের অবস্থা বুঝেন, তাঁহাদের এ কাজ বেশ পোষাইবে। এখন কি করিতে হইবে, খুলিয়া লিখিতেছি :—

পাইকারী ব্যবসায় অর্থ এই যে, পল্লীগ্রাম বা দেহাত হইতে বা কোন বড় হাট হইতে মালপত্র লইয়া, বাজারে দোকানদারদিগকে বিক্রয় করা। সেই জন্য বলিতেছি যে, যাহারা পাঁচ গ্রামের ও হাটের খপর না জানেন, তাঁহাদের পক্ষে এ কার্য্য করা বড় শক্ত। এ কার্য্যে কষ্টসহিষ্ণু হওয়া চাই। গ্রামের ভিতর ঘুরিয়া সন্ধান রাখিতে হইবে; চাষাদের সঙ্গে আলাপ রাখিতে হইবে; কোন্ গ্রামে কোন্ জিনিস ভাল হয় এবং কখন্ উৎপন্ন হয়; তাহার সন্ধান রাখিতে হইবে; গ্রামের উৎপন্ন দেখিয়া মালের তেজি-মন্দার সন্ধান রাখিতে হইবে। এই সকল বুঝিয়া সুঝিয়া কার্য্য করিতে হইবে।

এই কার্য্যের সহিত আর একটী কার্য্য চলিবে। টাকা যত ফেরে চলে, ততই ব্যবসার উন্নতি, অর্থাৎ "শাখের করাতের মত" কাজ চালান চাই। আপনাকে যখন নগদ টাকা লইয়া গ্রামে যাইতে হইবে, তখন ঐ টাকার পরিমাণ-মত মাল লইয়া যাইলে, কিছু লাভ হইতে পারে। এখন আপনাকে বিবেচনা করিয়া দেখিতে হইবে, কি মাল লইয়া যাইলে ঐ স্থানে সহজে নগদ টাকায় কাটিতে পারে। এক কাজ

করুন ; যে সকল পল্লিগ্রাম লইয়া আপনি কার্য্য করিবেন, সেই সকল গ্রামের দোকানদারদিগকে হাত করুন। সহর হইতে কি জিনিস আনিলে তাঁহারা নগদ টাকায় লইতে পারে, তাহার ঠিক করুন ; তাহার পর সহরে সুবিধা-দরে খরিদ করিয়া তাহাদিগকে বিক্রয় করুন, এবং ঐ বিক্রয়লব্ধ টাকার দ্বারা মাল কিনিয়া হাটে বিক্রয় করুন ; ইহাতে দুকর লাভ হইবে। পল্লিগ্রামের অনেক পাইকার এই কার্য্য করিয়া থাকেন। এ কাজে এই সুবিধা যে, সঙ্গে সঙ্গে লাভালাভ বেশ বুঝিতে পারা যায়, এবং মাসে ৪।৫ টী ক্ষেপ চালাইলে আপনার ২০৲—২৫৲ টাকা বেশ পোষাইবে।

কার্য্যারম্ভ ও কাজের কথা।

নওয়ালির সময় এই দুইটী কাজ একত্র চলে না,—কেননা বিক্রয়ের কার্য্যে অনেক সময় লাগে। সে সময়ে যাহা লাভ হইবে, তাহাপেক্ষা খরিদের কার্য্যে বেশী লাভ হইবে। নওয়ালির সময়ে দেহাত হইতে মাল আনিতে পারিলেই হাটে তৎক্ষণাৎ বিক্রয় হইয়া যায়। হাটে আড়তদারের ঘরে নানাদেশের ব্যাপারী বসিয়া থাকে ; যত টাকার মাল আসুক না কেন, আনিলেই বাজার-দরে তাহারা খরিদ করিবে! পূর্ব্বেই বলিয়াছি যে, লাভ কম হউক ক্ষতি নাই—টাকার যত ফের হয় ততই লাভ বেশী হয় ;—এমতাবস্থায় দুই প্রকার কার্য্য নওয়ালির সময়ে চলে না। কিছু দিন এইভাবে কার্য্য করিতে করিতে যখন পাঁচজন আড়তদারের সহিত বেশ পরিচয় ও বিশ্বাস হইবে, তখন ঐ আড়তদারের নিকট আপনি সুদ দিয়া অগ্রিম ২।৪ শত টাকা ধার পাইবেন। আপনার পুঁজি বেশী হইলে বেশ মোটা মোটা ক্ষেপ চালাইতে পারিবেন এবং গ্রামেও আপনার বিশ্বাস ও পসার বাড়িবে। তাহা হইলে অল্পদিনের মধ্যে আপনি কিছু টাকা জমাইতে পারিবেন। তখন আপনার সাহস ও বুদ্ধিবৃত্তি বাড়িবে

এবং সুবিধা বুঝিয়া একটী গোলা খুলিয়া দিলে, আপনার আরো শ্রীবৃদ্ধি হইবে।

প্রত্যক্ষ দেখিয়াছি যে, গোলার কয়ালরা প্রথমে কয়ালি করিতে করিতে নিকটস্থ দেহাত হইতে এক আধ চালান মাল আনিতে আরম্ভ করে; তাহার পর ধনীর নজরে পড়িলে ধনীর সহিত অংশে কার্য্য হয়। শেষে হয় গোলার অংশীদার হয়,—না হয় নিজে গোলা করে। আমি জানি, আমাদের বাজারে এক জন কৈবর্ত্তজাতীয় কয়াল ছিল। তাহার নাম তারিণী ঘোষ। লোকে তাকে "তেরো" বলিয়া ডাকিত। প্রথমে লোকটা গোলায় আগত কোন কৃষকের নিকট একটী বলদ জোগাড় করিয়া লইল। বলদটী যখন বেশ বড় হইল, তখন কয়ালি ছাড়িয়া দিয়া, দেহাত হইতে চাল খরিদ করিয়া ঐ বলদের পৃষ্ঠে চাপাইয়া গোলায় চাল আনিতে লাগিল। দিন কতক এইরূপ করাতে লোকে তাহাকে "তেরোর" বদলে "তেরো বল্‌দে" বলিতে লাগিল। কালক্রমে তেরো বল্‌দে দুপয়সা বেশ জমাইয়া ফেলিল। লোকটা যখন বেশ পাকাপোক্ত হইয়াছে, তখন বাজারে কোন গোলাদারের নজরে পড়িল। শেষে একজন গোলাদার "তেরো বল্‌দেকে" তাহার গোলায় পুনরায় কয়াল ও অংশীদার করিয়া রাখিল।

"তেরো বল্‌দে" যখন অংশীদার হইল, তখন দোকানের কর্ত্তাই হইল। তখন তাহার নাম হইল তা-রি-ণী। দোকানের মালিকই এখন তারিণী। সময় বুঝিয়া তারিণী গোপনে আত্মসাৎ করিয়া উন্নতি করিতে লাগিল। ধনী গতিক দেখিয়া হিসাব নিকাশ করিয়া তাহাকেই আড়ত ছাড়িয়া দিয়া নিজে সরিয়া পড়িলেন। তারিণীও সেই ঠাটে নিজের পুঁজিতে কার্য্য আরম্ভ করিল। এখন "তারিণী ঘোষের" আড়ত হইল। ভাগ্যলক্ষ্মীর কৃপায় তারিণী ঘোষের আড়ত বেশ চলিতে লাগিল। তখন কেহ "তারিণী ঘোষ", কেহ "তারিণী বাবু"

পর্য্যন্ত নামে ডাকিতে লাগিল। শেষে শ্রীতারিণীচরণ ঘোষ মহাশয় হইল। এখন আর তাহাকে তেরো বলিবার যো নাই,—তাহা হইলে হা-মা-কা অথবা গালাগালি দিয়া ভূত ছাড়াইবে।

পাইকারী কাজ আর এক প্রকারে হইতে পারে।

সহরের বড় বাজার বা হাট হইতে দুই ক্রোশের মধ্যে যে সকল ছোট ছোট দোকানদার খুচরা মসলা /২ বা /২॥০ সের ডাল, লবণ, কেরোসিন তৈল, কাপড়, প্রভৃতি লইয়া থাকে তাহাদের সহিত বন্দোবস্ত করিয়া ফেলুন। ঐ সকল খরিদ্দারের সহিত এরূপ বন্দোবস্ত করুন, যাহাতে তাহ রা বাজারের সমান দরে (অর্থাৎ যে দরে তাহারা আসিয়া খরিদ করে) আপনার নিকটে—স্ব স্ব দোকানে বসিয়াই জিনিস পায়। দোকানদারদীগকে সময় নষ্ট করিয়া হাটে আসিতে হয়, সামান্য জিনিসের জন্য পুরা মুটে খরচ দিতে হয় অথবা একখানি গাড়ী ভাড়া করিতে হয়। এ সকল খরচ তাহাদের বাঁচিয়া যায় অথচ ঘরে বসিয়া যদি বাজার-দরে জিনিস পায়, তাহা হইলে তাহারা নিশ্চই আপনার নিকট মাল লইবে।

দরের কথা।

বাজারে তিন রকম দর আছে ; প্রথম হোল্‌সেল্ দর বা একগাড়ির দর ; দ্বিতীয় বস্তার দর বা ।০ সের /৫ সেরের দর ; তৃতীয় খুচরা /।০— /॥০ সেরের দর। ঐ সকল খরিদ্দার বাজারে মাল লইলে দ্বিতীয় দরে পাইয়া থাকে এবং আপনাকে ঐ দ্বিতীয় দরে মাল দিতে হইবে ; তাহা হইলে আপনার লাভ কি হইবে ? এখন সে বিষয়ে খুলিয়া দিতেছি।

লাভের কথা।

এই ব্যবসায় আরম্ভ করিবার পূর্ব্বে প্রথমে বাজারের মহাজনদিগের সহিত আপনার বেশ আলাপ করিতে হইবে। মহাজনকে হাত করিতে

পারিলে আপনি ৵৷৷৹ সের জিনিস লইলে ও আপনাকে গাড়ীর দরের অপেক্ষাও special দরে দিবে। তাহা লইলে আপনার ঐ দর কস্তুরি একটী লাভ হইল। আপনার একস্থানে একবার মুটে খরচ হইল এবং মাল তাহাদের দোকানে লইয়া যাইতে একটী মুটে খরচ বা একখানি গাড়ীভাড়া লাগিল। এখন আপনি দরের উপর বা মণের উপর একটী গাড়ীভাড়া ও মুটে-খরচা চাপাইয়া লইলেন ; ইহার দ্বারা মুটে ও গাড়ী-ভাড়া বাদে কিছু লাভ হইল। তাহার পর পাঁচ দোকানে মাল কিনিতে হইলে সব জিনিসের কিছু কিছু নমুনা পাইলেন,—সেই নমুনার মাল আপনার লাভ হইল।

মোটামুটী আপনার এখন তিনটী লাভ দেখাইলাম। তাহার পর যখন আপনার বাজারে বেশ বিশ্বাস বা ক্রেডিট্‌ জন্মিবে, তখন বাজার বুঝিয়া অর্থাৎ হটাৎ বাজারের তেজি মন্দা বুঝিয়া মহাজনের ঘরে পাকা সওদা করিতে পারিলে, আপনার সুবিধা হইতে পারে। এখন দেখা যাউক, মহাজনে যে আপনাকে গাড়ীর দরের অপেক্ষা সুলভ দরে মাল দিবে, তাহাতে তাহাদের কি লাভ ? প্রথমে লাভ এই যে, তাহারা টাকাটা একহাতে পাইবে অর্থাৎ আপনার নিকট পাইবে ; দ্বিতীয়—তাহাদের পাঁচ খরিদ্দারের নিকট তাগাদার ঝঞ্ঝাট পোয়াইতে হইবে না ; তৃতীয়—আপনার নিকট তাগাদা করিতে হইবে না, কারণ আপনি তাহাদের দোকানে গিয়া টাকা দিয়া আসিবেন ; চতুর্থ—আপনি তাহাদের মাল কাটতি করিতে পারিলে তাহাদের আগ্রহ বাড়িবে ও আপনা হইতে দর কম দিবে ; পঞ্চম—নরম গরম মাল আপনি কাটাইতে পারিবেন। এই সকল বিষয়ের প্রতি দৃষ্টি রাখিয়া মহাজনেরা আপনাকে যত্নের সহিত মাল দিবে।

আপনাকে বাজারের সকল জিনিসেরই সর্ব্বদা দর রাখিতে হইবে, এবং দোকানদারদিগের নিকট গিয়া, কাহার কি জিনিস কত পরিমাণে

আবশ্যক, তাহার অর্ডার সংগ্রহ করিতে হইবে। আপনি তাহাদের নিকটে অর্ডার লইয়া, বাজারে আসিয়া সমস্ত মালপত্র খরিদ করিয়া, তাহাদের দোকানে দোকানে দিয়া আসিবেন এবং টাকা আদায় লইবেন; তাহা হইলেই আপনার কার্য্য বেশ চলিবে। এইরূপ ভাবে মাসে ৫।৬ ক্ষেপ মাল চালাইতে পারিলে, আপনার ৪০৲—৪৫৲ টাকা অনায়াসে রোজগার হইবে। এরূপ সুবিধা থাকিতে বাঙ্গালী বাবুরা পরের দ্বারে চাকরির জন্য কেন যে এত লালায়িত হন, তাহা বুঝিতে পারি না। দাসত্ব করিতে করিতে ক্রমে দাসত্বের দিকে tendency হইয়া যায়; শেষে যে দুর্দ্দশা সেই দুর্দ্দশাই থাকিয়া যায়।

১২। কয়লার এজেন্সির কাজ।

COAL AGENCY.

কয়লার এজেন্সিও অল্প মূলধনে চলে। ৫০০৲ টাকা লইয়া কার্য্য আরম্ভ করিলে চলিতে পারে। আজকাল অনেক স্থলে এরূপ দু'দশটী এজেন্সি হইয়াছে। এ কাজে লাভও বেশ হয়। একলা এ কাজে সুবিধা হয় না; দুইজনে কার্য্য করিতে হয়। তা' মন্দ কি? ২৫০৲ টাকা করিয়া দুইজনে অনায়াসে যোগাড় করিতে পারিবেন, তাহা হইলেই আপনাদের কার্য্য বেশ চলিবে? এখন কি করিয়া কার্য্য আরম্ভ করিতে হইবে, তাহাই লিখিতেছি। এ কাজ দুই স্থানে চলিতে পারে। প্রথম—যে স্থানে কয়লার খনি আছে সেই সকল স্থানে, অথবা সহরের কোন স্থানে—যেখানে আপনার সুবিধা, সেইখানে কার্য্য আরম্ভ করিতে পারেন। মনে করুন,—হুগলিতে আপনাদের বাটী; আপনারা বাটীতে বসিয়া আপনাদের কার্য্য আরম্ভ করিলেন। বাটীর বৈঠকখানায় আপনাদের আপিস করিলেন। নিম্নলিখিত সরঞ্জাম লইয়া কার্য্য আরম্ভ করিতে হইবে:—

হিসাবের খাতা ও খোতেন, একখানি অর্ডার-বহি, ছাপান চিঠির কাগজ, ফারমের রবার ষ্টাম্প, ছাপান চালান, গালা, শিলমোহর, পিন প্রভৃতি খুচরা ষ্টেসনারি। প্রথমেই বাটীতে একরেল জ্বালানি কয়লা আনাইয়া বিক্রয় করিতে থাকুন এবং উহার সঙ্গে এজেন্সির কার্য্য আরম্ভ করুন। লোকে জানুক যে, আপনারা কয়লার ব্যবসা করিয়াছেন। তাহার পর দুইজনে একবার coal districtটা অর্থাৎ যেখানে যেখানে ভাল নামজাদা কয়লার খাদ আছে সেই সকল স্থানের মহাজনের সহিত আলাপ-পরিচয় ও আপনাদের কারবারের কথা জ্ঞাপন করুন। ঐ সকল কয়লার

খাদ ঘুরিবার সময় নিম্নলিখিত বিষয়ের সন্ধান করিয়া নোটবুকে লিখিয়া রাখুন :—

১। মহাজনদিগের নাম ধাম, কোথায় তাঁহাদের খাদ আছে, সেই খাদের নাম কি, কোন ষ্টেসন হইতে মাল চালান যায়, সেই খাদের ম্যানেজার কে, কোন্ কোন্ খাদের কয়লা ভাল হয়, কোন্ কোন্ খাদের নাম-ডাক আছে, কোন্ কোন্ খাদে কি প্রকার মাল ভাল হয়।

২। যত রকমের কয়লা আছে, তাহার ভিন্ন ভিন্ন নাম, কিরূপ দরে বিক্রয় হয়, কখন্ বাজার তেজি মন্দা হয়, কোন্ কোন্ স্থানের মাল লোকে পছন্দ করে, ভিন্ন ভিন্ন কয়লার দরের প্রভেদ কত, এক নামের জিনিস অথচ খাদবিশেষে দরের তফাৎ কত, রেলের ভাড়ার তালিকা, রেলওয়ে মালগাড়াতে কত রকম typeএর গাড়ী আছে, এবং তাহাতে কত মাল বোঝাই হইতে পারে, তথাকার মালের ভজ্তা কত হয়, কোন্ কোম্পানী ঠিকমত মাল দিতে পারে, কোন্ কোন্ কোম্পানি ঠকাইয়া কার্য্য করে, অর্ডার দিলে মাল কত দিনে দিতে পারে, প্রভৃতি যতদূর পারিবেন সংগ্রহ করিবেন।

তাহার পর আপনাদের সহরে দুই জনে canvass করিয়া গ্রাহক সংগ্রহ করুন। গ্রাহক তিন প্রকারের আছে। প্রথম—জ্বালানি কয়লার দোকানদার। দ্বিতীয়—যাহারা ইট পোড়াইয়া থাকে। তৃতীয়—যাহাদের ছোট ছোট কল আছে, যেমন সুরকির কল, ময়দা ও তৈলের কল। এই তিন প্রকার গ্রাহক লইয়া আপনাদিগকে কার্য্য করিতে হইবে। যাহাতে ঐ তিন প্রকার গ্রাহক আপনাদিগের হাতে আসে, সেই চেষ্টা করিতে হইবে। এখানে প্রশ্ন হইতে পারে যে, ঐ সকল গ্রাহক আপনাদের নিকট মাল লইবে কেন? তাহারা ত বেশ জানে যে, সরাসরী কলিয়ারী হইতে মাল লইলে তাহাদের পড়্তার সুবিধা হইবে? তাহার উত্তর এই যে, কলিয়ারী হইতে মাল আনাইতে হইলে

তাহাদিগকে অগ্রিম টাকা পাঠাইতে হইবে, এবং ঠিক সময়ে তাহারা মাল পাইবে না; সেই জন্য আপনাদের নিকট হইতে লইলে তাহাদের সুবিধা হইবে।

এইবার আপনাদিগকে কার্য্যক্ষেত্রে পূর্ণভাবে কাজ করিতে হইবে। যখন আপনাদের canvasএর কাজ শেষ হইল, তখন এক জনকে কলিয়ারী জেলাতে থাকিতে হইবে, আর একজন হেড অপিসে থাকিবেন এবং অর্ডার সংগ্রহ করিয়া কলিয়ারীতে আপনাদের অংশীদারের নিকট সংবাদ দিবেন। যিনি কলিয়ারীতে থাকিবেন, তিনি সুবিধাদরে যাহাতে সত্বর মাল পাঠাইতে পারেন, তাহার বন্দোবস্ত করিবেন। লোকে ঠিক সময়ে মাল পাইলে আপনাদের কার্য্য বেশ চলিবে। এই প্রকারে প্রথম প্রথম আপনাদিগকে নগদ টাকায় কারবার করিতে হইবে। কিছুদিন কার্য্য করিলেই কলিয়ারীর মহাজনদের নিকট হইতে ধারে মাল পাইবেন। একটী কথা জানাইতে ভুলিয়াছি। যে সময়ে আপনারা কার্য্য আরম্ভ করিবেন, সেই সময়ে হুগলি ষ্টেসনের sidingএর দিকে ৩।৪ রেল মাল থাকিতে পারে, এরূপ কতকটা rented land রেল কোম্পানীর সহিত বন্দোবস্ত করিয়া লইতে ইইবে। মাসিক ১৲ টাকা খাজনা দিলেই যথেষ্ট হইবে। হুগলির মালবাবুর সহিত পরামর্শ করিয়া কার্য্য করিলে সহজে আপনারা স্থান পাইবেন।

যিনি হুগলিতে থাকিবেন, তাঁহাকে সর্ব্বদা চেষ্টা করিতে হইবে, যাহাতে কয়লার অর্ডার যথেষ্ট পরিমাণে জোগাড় করিতে পারেন। হুগলি হইতে ৫।৭ ক্রোশের মধ্যে ও চেষ্টা করিতে থাকিবেন। কলিয়ারীতে একজন বরাবর থাকিবেন না, পাল্‌টা পাল্‌টী করিয়া থাকিবেন, নহিলে উভয়ে সমস্ত কার্য্য বুঝিতে পারিবেন না। কয়লার কার্য্য বারমাস সমান যায় না। বর্ষার সময় ইটওয়ালাদের কার্য্য একেবারে বন্ধ থাকে; কাজেই সে সময়ে কয়লার কাট্‌তি কম হয় বলিয়া দর সুবিধা

থাকে। বর্ষার শেষে অর্থাৎ আশ্বিন মাসের শেষ হইতে কার্য্য আরম্ভ হইয়া চৈত্র মাস পর্য্যন্ত বেগ জোরের সহিত চলিয়া থাকে; বিশেষতঃ পৌষ, মাঘ ও ফাল্গুন মাসে খুব টান হয়। রেল কোম্পানী তখন গাড়ী সাপ্লাই করিয়া উঠিতে পারে না এবং গাড়ীর জন্য ভয়ানক বেগ পাইতে হয়। একটা season বা মরসুম কাটিয়া গেলে লাভালাভ বেশ বুঝিতে পারা যায়।

লাভালাভের কথা।

এইবার লাভালাভের কথা একটু খুলিয়া বলিব। আমি অনু-সন্ধান করিয়া যতদূর জানিতে পারিয়াছি তাহাতে টন প্রতি ৶০ আনার কম নহে এবং ।৵০ আনার ঊর্দ্ধ নহে। তবে সাধারণতঃ ৵০ হইতে ৶০ লাভ থাকিয়া যায়। দেশে বসিয়া এরূপ সুবিধার কার্য্য থাকিতে লোকে পরের দাসত্ব করে কেন? একটু কোমর বাঁধিয়া চেষ্টা করিলেই কৃতকার্য্য হইতে পারিবেন। ব্যবসার কুটতত্ত্ব এরূপ বিশদভাবে খুলিয়া কেহ লেখেন না।

১৩। কাঠের কারবার।

এই কারবারটীও দেশে বসিয়া চলে। এই কারবারটী দুই প্রকারে হইতে পারে। প্রথম কাজটী ২।৩ শত টাকা মূলধন লইয়া আরম্ভ করা যাইতে পারে। মধ্যবর্ত্তী লোকে সহজে এই টাকা জোগাড় করিয়া অনায়াসে মাসে ২৫৲—৩০৲ টাকা রোজকার করিতে পারেন, অথচ বেশ স্বাধীন ভাবে কার্য্য চলে। এখন কি করিয়া কার্য্য আরম্ভ করিতে হইবে, শুনুন ঃ—

কার্য্যারম্ভ ও কাজের কথা।

প্রথমে বাজারে একটি প্রশস্ত জমী লইয়া সেইখানে কার্য্য আরম্ভ করুন। পল্লিগ্রাম হইতে যে সকল চাষারা কাঠ কাটিয়া ও চেলা করিয়া গাড়ী বোঝাই করিয়া লইয়া আসে, তাহাদের নিকট অাঁচকা দরে অথবা শতকরা দরে দুই চার গাড়ী কাঠ কিনিয়া ফেলুন, অথবা মোটা মোটা কাঠ লইয়া তবলদারের দ্বারা গোলায় কাটাইয়া লউন। তাহার পর সুবিধা বিবেচনা করিয়া গ্রামের ভিতর গাছ খরিদ করিতে থাকুন। ঐ সকল গাছ খরিদ করিয়া কাটাইয়া লইতে পারিলে চাষীদের অপেক্ষা পড়তা অনেক কম পড়িতে পারে। যাহারা কাট কাটিবে, তাহাদের রোজ হিসাবে খাটাইলে লাভ নাই। ফুরাণে কাজ করাই উভয়ের পক্ষে সুবিধা। এইরূপ ভাবে কার্য্য করিতে করিতে আপনার বুদ্ধি খুলিবে এবং কাজের অনেক হদিস্ পাইবেন।

তাহার পর মোটা মোটা গাছ খরিদ করিয়া উহার তক্তা বাহির করিয়া বিক্রয় করিতে পারিলে লাভ বেশী হইতে পারে। যখন আপনার কাজ বেশ জমিয়াছে, তখন ঐ সঙ্গে আরও একটু খুচরা কাজ আরম্ভ

করুন। বড় কাঠের গোলা হইতে কিছু সালের তক্তা খরিদ করুন, অথবা সুবিধা মত পুরাতন কড়ি বা দরজা জানালা খরিদ করুন এবং দেবদারু কাঠের বড় বড় প্যাকিং বাক্স কিছু খরিদ করুন। ঐ সকল কাঠ লইয়া ছুঁতার মিস্ত্রির দ্বারা ছোট ছোট বেঞ্চ, টুল, ব্র্যাকেট, পিলসুজ, পিড়ে, রুটিবেলা চাকি, বেলুন, কলমদান, লিখিবার গোল ও চৌকা রুল, ঘুঁড়ির লাটাই, সেল্ল, ছোট ছোট জলচৌকী, আমকাঠের বাক্স, ছোট ডেস্ক ও টেবিল, বারকোস, ছোট ছোট গামলা প্রভৃতি তৈয়ারী করিতে পারিলে, বেশ বিক্রয় হইতে পারে। সংসারের ছোট ছোট আবশ্যকীয় জিনিস থাকিলে গৃহস্থ খরিদ্দারেরা আপনার দোকানে আসিয়া দেখিলেই একটি না একটি খরিদ করিবেন। যদি উহার সঙ্গে সঙ্গে একরেল জ্বালানি কয়লা রাখেন, তাহা হইলে আরও ভাল হয়, কেননা লোকে এক যায়গায় কাঠ ও কয়লা পাইলে অন্যত্রে আর কয়লার জন্য যাইবে না।

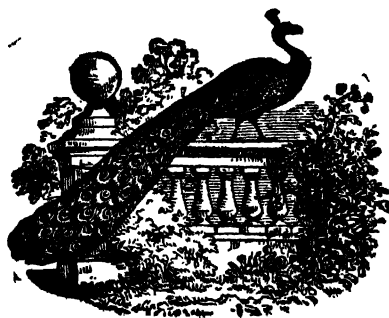
বড় গোলার কথা।

এইবার বড় গোলার কথা লিখিব। বড় গোলা করিতে হইলে অন্ততঃ পক্ষে হাজার টাকা মূলধন লইয়া কার্য্য না করিলে চলে না। কারণ, তাহাতে গৃহস্থের নিকট মোটা টাকা বাকী পড়ে। কাঠের টাকা পরিচিত গৃহস্থেরা সহজে দেয় না—একটু দেরী করিয়া দিয়া থাকেন; কাজেই মূলধন একটু বেশী না থাকিলে কার্য্য চলে না। নেপালি কাঠ আমদানি বন্ধ হওয়া পর্য্যন্ত আজ কাল নাগপুরের কাঠই বিক্রয় বেশী হইয়াছে। সেই জন্য কাঠ আনাইতে হইলে নাগপুর অঞ্চল হইতে আনিতে হয়। ঐ সকল অঞ্চলে অনেক মহাজন আছে; কিন্তু টাকা পাঠাইয়া বেশ মনোমত কাঠ ঠিক সময়ে পাওয়া যায় না, কাজেই নিজে মাল আনিবার জন্য ঐ সকল স্থানে যাইতে

হয়। একবার কাষ্ঠ আনাইতে প্রায় ২৫ রোজ সময় লাগে এবং ৫০০৲ শত টাকার কমে হয় না। ঐ সকল স্থানে একটু কষ্ট স্বীকার করিয়া না থাকিলে নিজের পছন্দমত জিনিষ পাওয়া যায় না। এখন ঐ সকল কাঠ গোলায় আসিলে সকল রকমের 'সাইজ' করিয়া স্থানে স্থানে সাজাইয়া ফেলুন। তাহার পর লোকের আবশ্যক-মত কাটিয়া বিক্রয় করিতে থাকুন। নূতন ব্যবসাদারের পক্ষে এইটি শক্ত কাজ। কিরূপ সাইজের কাঠ কাটিয়া বেচিলে বাকী ছাঁট কিরূপ কাজে লাগিতে পারে, তাহার হিসাব জমা দরকার; নহিলে ছাঁট বেশী পড়িলে লোকসান হইবার সম্ভাবনা। এক কাজ করুন; কাঠের গোলাতে যে সকল পুরাতন মিস্ত্রি কাজ করিয়াছে সেইরূপ একটী মিস্ত্রি রাখুন। তাহা হইলে আপনাকে তত বেগ পাইতে হইবে না; তাহার পর কাজ করিতে করিতে আপনার বুদ্ধি খুলিবে।

তাহার পর ছাঁট কাঠের দ্বারায় চৌকী, দরজা, জানালা, চৌকাট, কড়ি, বরগা প্রভৃতি গড়নের কাজ করুন; তাহা হইলে অনেক বাতিল ও দাগী কাঠ খাপিয়া যাইবে। কাঠের দর প্রায় বাজারে এক রেটেই বিক্রয় হয়, সেইজন্য খরিদ্দারের সহিত দোকানদারী বেশী করিতে হয় না। কিন্তু কেবল দোকানে বসিয়া থাকিলে কার্য্য চলিবে না। খরিদ্দারের জন্য একটু নিজে canvass করিতে হইবে। কাহার নূতন ঘর বাড়ী হইতেছে, তাহার সন্ধান রাখিতে হইবে। রাজমিস্ত্রিদের সঙ্গে আলাপ করিলে অনেক সন্ধান পাওয়া যায়। শুধু দোকান বিক্রিতে মাল বেশী কাটিবে না। গৃহস্থ খরিদ্দার আবশ্যক। তবে আমি এই পর্য্যন্ত বলিতে পারি যে কাঠের কাজে প্রায় লোকসান হয় না। এই কাজে সর্ব্বদা একটী বিষয়ে আপনাকে লক্ষ্য রাখিতে হইবে—যাহাতে উই না ধরে। উই ধরিয়া কাঠ অনেক নষ্ট থাকে—এ বিষয়ে যেন সর্ব্বদা নজর থাকে। সর্ব্বদা গোলার ভিতরে

বেড়াইবেন এবং মধ্যে মধ্যে কাঠ উল্টাইয়া দেখিবেন—বিশেষতঃ বর্ষাকালে এদিকে যেন তীক্ষ্ণ দৃষ্টি থাকে।

কাঠের মোকাম হইতে বারমাস ঠিক সময়ে কাঠ পাওয়া যায় না। বর্ষাকালে জঙ্গলের কাজ অনেক পরিমাণে কম হইয়া থাকে, অতএব পূর্ব্বাহ্নে একটু সংগ্রহ করা দরকার।

১৪। স্যাক্‌রার দোকান।

কামিজ গায়ে দেওয়া বাবুরা অনায়াসে এই কাজ করিতে পারেন অথচ বেশ আরামে ও গায়ে হাওয়া দিয়া কার্য্য চলে। এ কার্য্য যত মূলধন হইবে ততই ভাল,—তবে অন্ততঃপক্ষে ১০০০৲ টাকা লইয়া কার্য্য আরম্ভ করা চলে। আজ কাল স্যাক্‌রার দোকান ভদ্রলোকের দ্বারাই বেশী হইতেছে। এখন কি করিয়া কার্য্য আরম্ভ করিতে হয় তাহাই লিখিতেছি।

কার্য্যারম্ভ ও কাজের কথা।

প্রথম দোকান করিতে হইলে একটী পুরাতন ঠাটের যন্ত্রপাতি লইয়া কার্য্য করিতে হইবে। এ কার্য্যে অনেক যন্ত্রপাতি ও ডাইসের দরকার সমস্ত জিনিস নূতন খরিদ করিতে হইলে মূলধন কমিয়া যাইবে। আমার বিবেচনায় কোন ভাল ও সৎ কারিকরের সহিত বখরায় কার্য্য করিলে সর্ব্বরকমে আপনার সুবিধা হইবে। এমন অনেক মিস্ত্রি আছে, যাহারা মূলধন অভাবে কার্য্য ভাল করিয়া ফালাও করিতে পারে না। সেই সকল মিস্ত্রির সন্ধান করিয়া জোগাড় করিয়া লইতে পারিলে আপনি নিম্নলিখিত বিষয়ের অনেক সাহায্য পাইবেন।

প্রথমতঃ—আপনি চল্‌তি কাজের অধিকাংশ যন্ত্রই তাহার নিকট পাইবেন, এবং যদি আবশ্যক হয়, তাহা হইলে ঐ মিস্ত্রি অন্য দোকান হইতে ২।১০ দিনের জন্য আনাইয়া কার্য্য চালাইতে পারিবে।

দ্বিতীয়তঃ—তাহার সঙ্গে অনেক কারিগরের আলাপ আছে ; এবং কে কি দরের লোক, কাহার দ্বারায় কিরূপ কাজ জন্মাইতে পারিবে, জুয়াচুরি করিবে কি না, প্রভৃতির সন্ধান পাইবেন। আবশ্যক হইলে যখন আপনাকে পাঁচ জন বাড়তি কারিকর লইয়া কার্য্য করিতে হইবে,

তখন তাহাদের স্বভাব-চরিত্র জানা চাই। লোকচরিত্র না জানিলে আপনাকে পদে পদে ঠকিতে হইবে।

তৃতীয়তঃ—আপনার অংশীদার মিস্ত্রি,—অনেক খরিদ্দার জোগাড় করিতে পারিবে; কে কিরূপ লোক তাহাও আপনাকে বলিয়া দিতে পারিবে, এবং যে কার্য্য আপনার দোকানে তৈয়ারী না হইবে, তাহা অন্যত্র হইতে তৈয়ারী করিবার বন্দোবস্ত করিতে পারিবে।

চতুর্থতঃ—সোণারূপা কসা ও খরিদ বিক্রীর সন্ধান আপনি তাহার নিকট পাইবেন।

ফলতঃ এ কাজে যেরূপ সন্ধানসুলভ ও ইহাতে যেরূপ আঁত ঘাঁত আছে, তাহা আপনি না জানিলে আপনাকে অনেক বিষয়ে ঠেকিতে ও ঠকিতে হইবে। দোকান আরম্ভ করিয়া আপনাকে দুইটী বিষয়ের প্রধান লক্ষ্য রাখিতে হইবে।

প্রথম—কথার ঠিক,—অর্থাৎ যে সময়ের মধ্যে কার্য্য দিতে পারিবেন ঠিক সেই সময়ে কার্য্য দেওয়া চাই? লোকে ঠিক সময়ে কার্য্য পাইলে আপনাকে যথেষ্ট অর্ডার দিবে। স্যাকরার দোকানে এ সম্বন্ধে একটি বড় বদনাম আছে। মোট কথা, যে কোন প্রকারে হউক, কথা ঠিক বজায় রাখিতে চেষ্টা করিবেন। আপনার হাতে কাজ বুঝিয়া খরিদ্দারকে দিন ঠিক বলিয়া দিবেন। খুচরা কাজে পয়সা বেশী; কিন্তু মিস্ত্রিরা অলসতার জন্য গ্রাহ্য করে না। এইটী দোকানের একটী মহৎ দোষ। আমি খুব ভাল করিয়া দেখিয়াছি যে, খুচরা কাজ ঠিকমত করিতে পারিলে প্রত্যহ ২৲ টাকার কার্য্য হয় এবং ইহার দ্বারায় খরিদদার শীঘ্র বশীভূত হয়। সাধারণ দোকানদারকে লোকে সহজে বিশ্বাস করে না; লোকে তাহাদের সামান্য কার্য্য দিতে দিতে তবে বড় কাজ দেয় এবং সেই কাজ স্ত্রীলোকদিগের মনোমত ও ঠিক সময়মত হইলে তাহারাই ক্রমে অধিক কাজ দিবেন। আমার বিবেচনায় আপনি এক কাজ করুন।

দোকান খুলিলেই কিছু আর সেই দিন হইতে অর্ডার পাইবেন না! অতএব কতকগুলি খুচরা জিনিস তৈয়ারী করাইয়া ফেলুন। লোকে আজকাল বেশী খাদের জিনিস পছন্দ করে না—গিনি সোনার গড়নের জিনিস বেশী চায়। তাহাতে দুইপক্ষে সুবিধা। আপনি গৃহস্থের নিত্য আবশ্যকীয় নিম্নলিখিত জিনিসগুলি তৈয়ারী করিয়া ফেলুন। সোণা ও রূপার ছোট বড় মাদুলি ও কবজ (ঔষধ পরিবার জন্য আজকাল নিত্য স্ত্রীলোকদীগের দরকার), নাক-কড়াই নানা রকমের, নোলক মাকড়ির সাজ, নাক ও কান বিঁধাইবার ছোট ছোট মাকড়ি, ছোট ছোট নথ, মাথার সোণার চিরুনি হাল্‌কার উপর, ছোট ছোট সোণার ফুল ও রূপার কাঁটা, পায়ের আংটা ও ছোট ছোট চুট্‌কা, রূপার বোতাম ৮।১০ সেট, পূজার জন্য আসন ও অঙ্গুরি, সোনা ও রূপার তারের অঙ্গুরি, রূপার সিন্দুর-কৌটা। আপনার পূঁজি ১০০০৲ টাকা কম বলিয়া বেশী বড় জিনিসের নাম দিলাম না; কেননা শেষে টাকায় কুলাইবে না; তবে যাঁহাদের মূলধন বেশী তাঁহারা উপরোক্ত জিনিস ব্যতীত নিম্নলিখিত জিনিসগুলি ও তৈয়ারী করিতে পারেন :—

ইহুদি ও পারসি মাকড়ি ও ইয়ারিং, সোণা ও রূপার চেন, নথের টানা, মাথার ফুল, আংটী, ছোট ছোট ছেলে ও মেয়েদের রূপার ঝাঁজ ও মল, রূপার পানের ডিবা প্রভৃতি।

দ্বিতীয়—বিশ্বাস-স্থাপন—স্যাকরার কাজে এইটী একটী গুরুতর বিষয়। লোকের নিকট যেরূপ বলিয়া দিবেন, যদি ঠিক সেইরূপ না হয়, তাহা হইলে আপনার উপর অবিশ্বাস হইবে। একাজে এক পান-মর্‌তা লইয়াই যত গণ্ডগোল। আপনি নিজে গড়িবেন না, যে ঠিক ধর্ম্মতঃ কার্য্য করিবেন; কারিকরে যাহা বলিয়া দিবে তাহার উপর নির্ভর করিয়া আপনাকে খরিদ্দারকে দিতে হইবে। খারাপ হইলে আপনাকে দণ্ড ত দিতে হইবেই! আধিকন্তু বদনামের ভাগী হইতে

হইবে—অতএব খুব সাবধান! বিশেষ নজর রাখিবেন, যেন কোন প্রকারে পান-মর্‌তা বেশী না হয়। পান-মর্‌তা বেশী হইলে খরিদ্দার আর আপনাকে বিশ্বাস করিবে না। লোকের যাহাতে আপনার উপর দৃঢ় বিশ্বাস থাকে, সে বিষয়ে যেন বিশেষ লক্ষ্য থাকে। লোকে আপনাকে বিনা লেখাপড়ায় সোণা ও টাকা দিবে, আর আপনি যদি তাহাদের সহিত বিশ্বাসঘাতকের কার্য্য করেন, তবে কারবারটী আপনার একবারে মাটী হইয়া যাইবে। এইজন্য ঐ দুইটী বিষয়ের প্রতি সর্ব্বদা লক্ষ্য রাখিয়া কার্য্য করিবেন।

ওজন-তত্ত্ব।

এইবার ওজন সম্বন্ধে কয়েকটী বিষয় জানাইব। সোণা রূপা নিক্তির কাঁটায় ওজন হইয়া থাকে। আমি অনেক স্যাকরার দোকানে দেখিয়াছি যে, তাহাদের কাঁটায় ঠিক ওজন হয় না? ১০×/০×/৫ পাই পর্য্যন্ত তফাৎ হয়—ইহা একটী মহৎ দোষ। কাঁটা-গাছটী খুব ভাল দেখিয়া রাখিবেন যাহাতে এককুঁচও তফাৎ না হয়। আমার বিবেচনায় দুই গাছি কাঁটা রাখা ভাল; কারণ রূপা ওজন করিতে করিতে প্রায় নিক্তি খারাপ হইয়া যায়।

বাণি বা মজুরির কথা।—বাণির কথা এইবারে খুলিয়া জানাইব। বাণির সঙ্গে পান-মর্‌তা থাকে। খরিদ্দার কম বাণি দিতে চায়; কিন্তু তাহারা জানেনা যে, পান-মর্‌তায় স্যাকরারা পোষাইয়া লয়? সাবেক লোকে তত বুঝিত না; তাহারা কেবল জানিত যে বালায় ১৲ হইতে ১॥০ টাকা ও অনন্তে ১॥০ ২৲ বাণি লাগে। এখন আর সে দিন নাই? এখন লোকে পান মর্‌তার খপর আগে জিজ্ঞাসা করে। কাজেই স্যাকরারা খুলিয়া বলে যে, দুই টাকা বাণি দিলে ২॥০ ৩৲ টাকা পান-মরতা হইবে। মোট কথা—যে দিক দিয়া যান, তাহারা ৫৲ টাকা

ভরি মজুরি পোষাইয়া লইবে? আজ কাল সব স্যাকরারই এইরূপ বোল হইয়াছে।

লাভালাভের কথা।—এইবার লাভালাভের কথা খুলিয়া বলিব। স্যাকরার দোকানে কত রকমে যে লাভ হয়, তাহা লিখিয়া কি জানাইব? হাতে কলমে-কাগজে না করিলে উহার ভিতরে প্রবেশ করে কাহার সাধ্য? তবে কতকগুলি বিষয়ের এখানে আভাস দিতেছি:—

১। স্যাকরার দোকানের ঘরভাড়া আয় হইতে লাগে না; কারণ ঘরের ওঁচ্‌লা বা "নেহারা" ও "জমক" (যে জলে সোণা রং করে) বিক্রয় করিয়া ঘরভাড়া টাকা আদায় হইয়া থাকে; বরং যাহাদের দোকানে নকাসির কাজ আছে, তাহাদের ঐ নেহারা-বিক্রয়লব্ধ অর্থে ঘরভাড়া দিয়া কিছু লাভ থাকে। নেহারা বিক্রয়ের জন্য কাহাকেও ডাকিতে হয় না। যাহারা নেহারা খরিদ করে, তাহারা প্রতিমাসে আপনার দোকানে আসিয়া নগদ টাকা দিয়া খরিদ করিয়া লইয়া যাইবে।

২। কষ্টি-পাথর ধুইয়া যে জল হয়, ঐ জল হইতে অনেকটা সোণা পাওয়া যায়। যাহারা দিনের মধ্যে অনেকবার সোণা কসিয়া থাকেন তাহারা রোজ তারিখে পাথর ধুইয়া সেই জল রাখিয়া দেন। ইহাতেও বৎসরে একভরি পর্য্যন্ত সোণা জমে।

৩। মোমের ডেলা হইতেও বৎসরে এক ভরি দুই ভরি সোণা পাওয়া যায়। সোণা ঘষিলে যে সামান্য সূক্ষ্ম গুঁড়া পড়ে, তাহা কাগজে রাখা চলে না—তাহা মোমে করিয়া তুলিয়া রাখে।

৪। কলিকাতার বাজারে ও বড় বড় দোকানে সোণা ও রূপা যাচাই করিলে, তাহার একটী মজুরি দিতে হয়; তাহার দ্বারাও মাসিক একটী আয় আছে।

৫। বাকী পানমর্‌তা, গড়নের মজুরি, খুচরা জিনিসের মেরামত

মজুরি, সোণারূপার খরিদ বিক্রী, সোণা-গালাই, সোণা পাকা করা প্রভৃতিতেও লাভ আছে।

মোট কথা, স্যাকরার দোকানে কোন প্রকার লোকসান নাই; তবে ছোট লোকের খোসামোদ করিতে হয়, কারণ কারিকর ও মিস্ত্রিদের কথার ঠিক নাই। অগ্রিম দাদন লইয়াও উহারা অন্য স্থানে কার্য্য করে। তা' কি করিবেন? দিন কাল যেরূপ পড়িয়াছে, তাহাতে ঝি চাকরেরই যখন নিত্য খোসামোদ করিতে হয়, তখন মিস্ত্রির খোষামোদে আর অপমান কি?

১৫। বেনেতি কাজ।

বেণেতি কাজ স্যাকৃরার কাজের অন্তর্গত। তবে দোকান না করিয়া বাটীর বৈঠকখানায় বসিয়া ভদ্রলোকের দ্বারা বেশ চলে। এ কাজে যত মূলধন হয় ততই ভাল; তবে হাজার টাকার কম হইলে আসরে নামা যায় না। যাঁহারা দোকান করিতে, চালানী কাজ করিতে বা সামান্য কলকারখানা করিতে, কর্ম্মচারী রাখিতে, বিদেশে যাইয়া ব্যবসা করিতে, স্থানান্তরে বাস করিতে ভাল বাসেন না, তাঁহাদের পক্ষে এ ব্যবসা করা খুব ভাল। এখন কাজের কথা খুলিয়া লিখিতেছি।

বেণেতি কাজ দুই তিন প্রকারে হইয়া থাকে; যথা :—খরিদারের জিনিস অর্ডার লওয়া, সোণারূপা খরিদ বিক্রয়, জিনিস বন্ধক রাখিয়া টাকা ধার দেওয়া।

১। **অর্ডারি কাজ।** অর্থাৎ গৃহস্থ খরিদ্দার জোগাড় করিয়া, তাহাদের নিকট অর্ডার গ্রহণ করিয়া তাহাদিগকে দেওয়া। এখন প্রশ্ন হইতে পারে, খরিদ্দারের ও আপনার লাভ কি? খরিদ্দারের লাভ এই যে, তাঁহারা হয়'ত স্যাকৃরাকে বেশী সোণা দিয়া বিশ্বাস করিতে পারেন না, অথবা সময়াভাবে গড়াইতে পারেন না অথবা দূরদেশে থাকেন, এই সকল কারণে তাঁহারা বেণেতির হাতে দেন। বেনেতি মহাশয়ের লাভ এই যে, তিনি দোকানদারের নিকট একটী special rate পান, সেই টুকুই তাঁহার লাভ। এখন আপনার দেশ-দেশান্তরে বা গ্রামান্তরে যে সকল বন্ধুবান্ধব ও আত্মীয়-স্বজন আছেন, তাঁহাদের নিকট অর্ডার সংগ্রহ করুন, এবং সেই সকল জিনিস দোকানদারদের নিকট তৈয়ারী করাইয়া তাহাদিগকে পাঠাইয়া দেন। আর একটী উপায় আছে;—কোন্ গৃহস্থের জিনিস বিক্রয় করিবার আবশ্যক আছে, তাহার সন্ধান রাখুন এবং সেই গৃহস্থকে হাতে রাখিয়া সেইরূপ জিনিসের

খরিদ্দার জোগাড় করুন। তাহার দ্বারা আপনারও কিছু লাভ হইতে পারে।

২। **খরিদ বিক্রয়ের কার্য্য**। উপরে লিখিয়াছি যে, যাহার জিনিস বিক্রয়ের আবশ্যক আছে, তাহার নিকটে সেই জিনিস খরিদ করুন। যদি ভাল অবস্থায় থাকে, তবে ঐ জিনিসকে একবার রং করিয়া নূতন বলিয়া অন্য খরিদ্দারকে বিক্রয় করিলে বাণী ও দরকস্তুরি দুই দফা লাভ হইতে পারে। মনে করুন, আপনি গিনি সোণার এক ছড়া চেনহার কাহারও নিকট কেবল সোণার দাম দিয়া খরিদ করিলেন এবং রং করাইতে না হয় ॥০ আনা খরচ হইল। তাহার পর যে খরিদ্দারকে বিক্রয় করিবেন, তাহার নিকট হইতে পান-মর্‌তা ও বাণী হিসাবে ৪৲ টাকা ভরিপ্রতি লইলেন। যদি জিনিসটী ৮৲ ভরি থাকে, তবে আপনার ৩২৲ টাকা লাভ হইল। তা' ছাড়া ভাঙ্গা-চুরা গহনা খরিদ করিবার সময় বাজার অপেক্ষা ২৲—৩৲—৪৲ টাকা যেমন পারিবেন সেইরূপ কম দরে খরিদ করিলেন এবং তাহাকে গালাইয়া বাট করিয়া বাজার-দরে সোণাপটীর মহাজন দিগকে বিক্রয় করিলেন ; উহাতেও আপনার বেশ লাভ হইবে।

৩। বন্ধকী কাজ ঘরে বসিয়া বেশ চলে। সাধারণতঃ গহনা বন্ধক রাখিয়া ৷৶০ আনা শতকরা সুদ ত সর্ব্বত্রই পাওয়া যায় ? স্থান-বিশেষে ও সময়বিশেষে ১৲—১॥০, টাকায় ৵১০ আনা ও ৴০ আনা পর্য্যন্ত দাঁও লাগে ? ভদ্রলোকের টাকার অভাব হইলে স্ত্রীর গহনা বন্ধক দিয়া গোপনে টাকা লইয়া থাকেন। অনেকে নিজে লইতে লজ্জা বোধ করেন বলিয়া, বাটীর স্ত্রীলোকদিগের দ্বারা এই কার্য্য গোপনে সাধন করিয়া থাকেন। ইহাতে যত টাকা খাটাইবেন তত টাকা খাটিবে। তবে এ কার্য্যে নিম্ন লিখিত বিষয়ে বিশেষ লক্ষ্য রাখিয়া কার্য্য না করিতে পারিলে অনেক সময়ে আপনাকে বিশেষ ক্ষতিগ্রস্ত হইতে হইবে।

(ক) জিনিস বন্ধক রাখিতে আসিলেই অগ্রে জিনিসটী ভাল করিয়া যাচাই করিয়া দেখিবেন, যে প্রকৃত সোণা বা রূপার জিনিস কিনা? যদি নিজের দ্বারা না হয়, তবে গোপনে স্যাকরাকে দেখাইবেন, যে কত খাদের জিনিস ও কত ওজন ও কত দর হইতে পারে।

(খ) জিনিসের অধিকারী কত টাকা চায়, তাহা জানিয়া লইবেন। সুদের হার ঠিক করিয়া লইবেন, এবং কি ভাবে সুদ জমা দিবে, অর্থাৎ মাসিক কি ত্রৈমাসিক? ত্রৈমাসিকের উপর সুদ দিতে চাহিলে লোক-বিশেষে রাজী হইবেন না। কত দিনের কড়ার করিতেছে তাহাও জানিয়া লইবেন। তাহার পর নিম্নলিখিত ভাবে margin বা কসুরি হাতে রাখিয়া টাকা দিবেন। রূপার জিনিসের টাকায় ৷৷০ আনা এবং সোণার জিনিসে টাকায় ৷৷৵০ আনা দিবেন; তবে লোক বিবেচনা করিয়াও বুঝিয়া বেশীও দিতে পারেন।

(গ) অপরিচিত ব্যক্তিকে কদাচ টাকা ধার দিবেন না। জিনিস রাখিবার কালীন খুব ভাল করিয়া পরীক্ষা করিয়া দেখিবেন, যেন গিল্‌টির জিনিস না হয়। আজকাল ভাল গিল্‌টি এমন হইয়াছে যে, একপোড়েও স্যাকরারা চিনিতে পারে না। অতএব খুব সাবধান! চুরির জিনিস কদাচ বন্ধক রাখিবেন না।

(ঘ) কড়ারের সময় উত্তীর্ণ হইয়া গেলে, জিনিসের অধিকারীকে জিজ্ঞাসা করিবেন, সে জিনিস লইতে পারিবে কি না? যদি না গ্রহণ করে তবে ঐ শূলে-পড়া জিনিসকে বিক্রয় করিবার চেষ্টা করিবেন। শূলে পড়া জিনিস রাখিয়া টাকা আবদ্ধ করিয়া রাখা ব্যবসায়ীর উচিত নহে, একথা যেন বেশ স্মরণ থাকে।

(ঙ) বন্ধকী জিনিসের জমা-খরচ একখানি আলাহিদা খাতায় লিখিয়া রাখিবেন। তাহাতে সমস্ত বিষয় খুলিয়া লিখিবেন। আমার বিবেচনায় নিম্নলিখিত বিষয়গুলি লিখিলে ভাল হয়:—নম্বর দেওয়া;

সন ও তারিখ, জিনিসের অধিকারীর নাম ধাম, জিনিসের বিবরণ, কত টাকা দেওয়া হইল, কত দিনের কড়ার, সুদ কি হারে, কবে উশুল হইল, কবে শূলে পড়িল, মজুত রহিল কি বিক্রয় হইল। এইরূপ ভাবে কার্য্য করিলে ঘরে বসিয়া বেশ কার্য্য চলিবে। "চোটার কাজ" সম্বন্ধে আমার লিখিত "মহাজন-সখা" নামক পুস্তকে বিশদভাবে দিয়াছি আশা করি, আমার কথামত কার্য্য করিলে আপনি লাভবান হইবেন।

১৬। খপরের কাগজ বিক্রয়ের এজেন্সি।

বাবু ব্যবসাদারের মধ্যে অনেকে আমার উপর চটিবেন, কেন না আমি যে সকল ব্যবসার কথা লিখিতেছি, তাহা হয়'ত অনেকের "উঞ্ছবৃত্তি" বলিয়া মনে হইবে। কিন্তু মনে থাকে যেন—ইহা স্বাধীন ব্যবসা!—মনিবের চোখ-রাঙ্গানি, চড়-চাপড়, বুটের গুঁতা খাওয়া অপেক্ষা শতগুণে ভাল। স্বদেশী হুজুগ খুব হইল; দিনকতক রমারম্ ঝমাঝম্ খুব চলিল; আবার যে কে সেই! যা'ক, এখন কাজের কথা বলি। খপরের কাগজ বিক্রয়ের এজেন্সির কাজে ৫০৲ টাকা মূলধন লইয়া মাসে অন্ততঃ ৩০৲ টাকা রোজকার হয়। অনেক স্থলে এরূপ সুবিধা আছে, কিন্তু লোকে তত লক্ষ্য করিয়া দেখে না। এই কাজ ঘরে বসিয়া বেশ চলে; তবে সহরে করিতে হইলে বাজারের মধ্যে একটী তামাকের দোকান করিতে হয়। একটী হিন্দুস্থানী পিয়ন রাখিলে বেশ কার্য্য চলিতে পারে, অথচ বিনা পয়সায় দৈনিক কাগজ পড়া চলে। এখন কি করিয়া কার্য্য আরম্ভ করিতে হইবে, তাহাই লিখিতেছি।

কার্য্যারম্ভ ও কাজের কথা।

প্রথমে যে যে কাগজের এজেন্সি লইবেন, তাহাদের সঙ্গে বন্দোবস্ত করুন। যদি আলাপ বা সুপারিশ থাকে, তবে বিনা ডিপজিটে কার্য্য চলিবে; তাহা না হইলে কিছু কিছু ডিপজিট বা অগ্রিম টাকা কিছু জমা রাখিতে হইবে। আপনি এক কাজ করুন; Indian Daily News, Daily Bengali, হিতবাদী, বসুমতী, দৈনিক নায়ক, দৈনিক চন্দ্রিকা, এই কয়খানি কাগজের এজেন্সি গ্রহণ করুন। প্রতিদিন প্রাতঃকালে আপনার পিয়ন পোষ্টাপিস হইতে এই সকল কাগজ লইয়া সহরে বিক্রয় করিতে থাকিবে। তাহার পর অনুসন্ধান করুন যে,

ঐ সকল কাগজের গ্রাহক কে। তাঁহাদিগের নিকটে নিজে যাইয়া বন্দোবস্ত করুন। গ্রাহক-শ্রেণীভুক্ত হইয়া অগ্রিম টাকা জমা দেওয়া অপেক্ষা আপনার নিকটে লওয়াই সহরবাসীর সুবিধা। মনে করুন, কেহ Daily Bengaleeর গ্রাহক আছেন, তাঁহাকে মাসে মাসে ২৲ টাকা দিতে হয়, আর আপনি তাহাকে ১৷৹ টাকায় মাসে দিতে পারিবেন, অথবা পাঠকেরা নগদ ⁄৹ আনা দরে খরিদ করিলে লাভবান হইবেন। ৩০ দিনের মধ্যে ৪ দিন কাগজ বন্ধ থাকে; অধিকন্তু কোন পর্ব্বোপলক্ষে বা কাহারও মৃত্যু উপলক্ষেও ২ দিন—মোট ৬ দিন বাদে ২৪ দিনের মূল্য ১৷৹ টাকা হয়। সাপ্তাহিক পত্রিকারও ঐরূপ হিসাব আছে। বৎসরে ৫২ সপ্তাহের মধ্যে ৺দুর্গাপূজার সময় দুই সপ্তাহ, তা'ছাড়া আরও ৪।৫ দিন মোট ৭ দিন বাদে ৪৫ সপ্তাহের নগদ মূল্য ১৷⁄১০ স্থানে পাঠকদিগকে ২৲ টাকা দিতে হয়। এই সকল বিষয়ে তাঁহাদিগকে বিশদভাবে বুঝাইয়া দিলে নিশ্চয়ই তাঁহারা আপনার নিকট কাগজ লইবেন।

লাভ-লোকসানের কথা।

এইবার লাভের কথা লিখিব। অধিকাংশ কাগজের পাইকারী দর নগদ মূল্যের অর্দ্ধেক। অতএব আপনার একখানি কাগজ বিক্রয় হইলে অর্দ্ধেক লাভ হইবে। হাতে কলমে কাজ করিয়া দেখুন;—না পোষায় ছাড়িয়া দিবেন।—মোটের উপর এ কাজে আপনার কোন প্রকারে লোকসান হইবে না। অবিক্রীত কাগজও ফেরত দেওয়া চলে।

১৭। খৈল, ভুষি ও বিচালির দোকান।

উপরোক্ত তিনটী ব্যবসা একত্রে করাই সুবিধা। আমাদের দেশে উপরোক্ত ব্যবসার প্রতি কাহারও তত লক্ষ্য নাই। পশ্চিমে হিন্দুস্থানী বা মাড়োয়ারীরা আমাদের দেশে প্রথমে এই ব্যবসা করিয়া যখন বেশ দু'পয়সা রোজকার করে, তখন উহার সঙ্গে ২।৪ বোরা বুট, গম প্রভৃতি আমদানি করিয়া শেষে বেশ ফালাও করিয়া ফেলে। ব্যবসায় কার্য্যে উচ্চ নীচ জ্ঞান করিতে নাই; তাহা হইলে ব্যবসা চলে না? যাহারা কম পুঁজিতে কার্য্য করিতে চাহেন, তাঁহাদের পক্ষে এ ব্যবসা করা খুব ভাল। দেশে থাকিয়া মাসে ২০।২৫৲ টাকা করিয়া মাসে রোজকার বেশ হইবে?

কার্য্যারম্ভ কাজের কথা।

২০০৲ টাকা মূলধন লইয়া একার্য্য আরম্ভ করা যাইতে পারে। উপরোক্ত তিনটী জিনিসের মধ্যে ভুষি বিক্রয়েই লাভ বেশী। বাজারের বাহিরে একটী দোকান-ঘর লইলে কম ভাড়ায় পাওয়া যায়। সামান্য ব্যবসাতে দোকান-খরচ যত কম হয়, সে বিষয়ে যেন বেশ নজর থাকে।

বিচালি দোকানে বসিয়া কিনিতে পাওয়া যায়। পল্লিগ্রামের কৃষকেরা গাড়ি বোঝাই করিয়া বাজারে বিক্রয় করিতে আনে; তাহাদিগের নিকট খরিদ করুন এবং সামান্য লাভে বিক্রয় করিতে থাকুন। বর্ষাকালে বিচালির দর খুব চড়িয়া থাকে, অতএব টাকার সুবিধামত বর্ষার পূর্ব্বে কিছু খরিদ করিয়া রাখিতে পারলে বেশ দু'পয়সা লাভ হয়। ভুষি বেশী দিন থাকিলে গুমো গন্ধ ও রং খারাপ হইয়া গেলে খরিদ্দার পছন্দ করে না; অতএব যেমন কিনিবেন সেইরূপ সঙ্গে সঙ্গে বিক্রয় করাই ভাল। খৈলও তদ্রূপ। টাট্‌কা খৈল যেমন কিনিবেন, তেমনি সঙ্গে সঙ্গে বিক্রয় করিবেন; পুরাতন হইলে আর বিক্রয় হইবে না। এ সম্বন্ধে অধিক লিখিবার প্রয়োজন দেখি না।

১৮। পুস্তকের দোকান।

শিক্ষিত ব্যক্তি চাকরি না করিয়া এ কার্য্য অনায়াসে করিতে পারেন। যাঁহারা বনিয়াদী ঘরের সন্তান, লোকের কাছে যাঁহাদের মানসম্ভ্রম আছে, পাঁচজনের সঙ্গে যাঁহাদের আলাপ পরিচয় আছে, তাঁহারা অনায়াসে এ কার্য্য করিতে পারেন। গ্রন্থকর্ত্তাদিগকে হাত করিতে পারিলেই এ কাজ বেশ সহজে হয়। ২০০৲ টাকা মূলধন লইয়া এই কার্য্য আরম্ভ করা যাইতে পারে। সহরের বা বাজারের যে স্থানে স্কুল ও কাছারী আছে, সেই স্থানে একটী ঘর ভাড়া লইয়া কার্য্য আরম্ভ করুন। কদাচ কাঁচাঘরে পুস্তকের দোকান করা উচিত নহে। তাহার পর দুই চারিটী পুরাতন আলমারী ও বড় বড় শেল্ফ্ জোগাড় করিয়া ফেলুন। তাহার পর কোন এক প্রসিদ্ধ পুস্তকালয় হইতে ইংরাজি ও বাঙ্গালা পুস্তকের ক্যাটলগ লইয়া পুস্তক নির্ব্বাচন করুন এবং গ্রন্থকারদিগের নাম-ধাম সংগ্রহ করুন। তাহার পর প্রত্যেক গ্রন্থকর্ত্তার কাছে নিজে যাইয়া আলাপ করুন এবং যাহাতে আপনার দোকানে পুস্তক বিক্রয়ের জন্য দেন, তাহার চেষ্টা করুন। এই সকল গ্রন্থকর্ত্তাদিগকে হাত করিতে হইলে একটু সুপারিসের দরকার। আত্মীয় স্বজন, স্কুলের মাষ্টার ও পরিচিত বন্ধুবান্ধবের দ্বারা সুপারিস-পত্র পাইয়া, যে কোন উপায়ে হউক গ্রন্থকর্ত্তাদিগকে হাত করিতেই হইবে। নহিলে আপনার কার্য্য সাধন হইবে না।

এইরূপ ভাবে সকলকার নিকট কিছু কিছু পুস্তক লইয়া দোকান সাজাইয়া ফেলুন। তাহার পর দোকান চলিলে গ্রন্থকর্ত্তারা আপনা হইতেই আপনাকে পুস্তক বিক্রয়ের জন্য দিবেন। প্রথম প্রথম নিম্ন-প্রাথমিক ও উচ্চ-প্রাথমিক Standardএর পুস্তক রাখুন; তাহার পর ভাল ভাল নামজাদা নাটক নভেল, পাঁচালীর পুস্তক, ধর্ম্মগ্রন্থ, বৈষ্ণব-গ্রন্থ,

জ্যোতিষ পুস্তক, ডাক্তারি, হাকিমি, কবিরাজি ও হোমিওপাথি চিকিৎসের পুস্তক, প্রভৃতি সর্ব্ব-রকমের পুস্তক যতদূর সংগ্রহ করিতে পারেন, জোগাড় করিতে থাকিবেন। ঐ সঙ্গে স্কুলের ছেলেদের জন্য কিছু ২ ষ্টেসনরি রাখা আবশ্যক ; তাহা না হইলে স্কুলের ছেলেদের সহজে হাত করিতে পারা যাইবে না। আমি নিম্নলিখিত জিনিসগুলি রাখিতে বলি :— কাগজ, কলম, নিব, দোয়াত, শ্লেট, পেনসিল, কালিপূর্ণ দোয়াত, পাউডার, ছুরি, রুল, কাঁচি, কুইল পেন, ব্লটীং কাগজ, Exercise book, Eraser প্রভৃতি।

বিক্রয়ের উপায়।

দোকান ত এক রকম সাজাইলেন ; এখন বিক্রয় কি করিয়া করিবেন ও লোকে কি করিয়া জানিবে তাহার উপায় করিতে হইবে। শুধু দোকান সাজাইয়া নিশ্চিন্তে বসিয়া থাকিলে ত আর বিক্রয় হইবে না ? আপনার মত হয়ত আরও পাঁচখানি দোকান আছে ; তাহাদের জমান ঠাট ; হটাৎ যে খরিদ্দার আপনার দোকানে আসিবে, তাহার সম্ভাবনা কোথায় ? খরিদ্দারের প্রতি কিরূপ ব্যবহার করিতে হয়, কি করিলে খরিদ্দার পাওয়া যায়, কি করিলে খরিদ্দার সন্তুষ্ট থাকে, প্রভৃতি নূতন ব্যবসায়ীদের জ্ঞাতব্য বিষয় আমার কৃত "মহাজন-সখায়" বিশদভাবে লিখিয়াছি, কাজেই এ স্থানে আর পুনরুল্লেখ করা আবশ্যক মনে করিলাম না।

পূর্ব্বেই বলিয়াছি যে, পুস্তকের দোকান করিবার সময় অগ্রে স্কুলের মাষ্টারদিগকে হাত করিতে হইবে। তাঁহাদের নিকট সর্ব্বদা যাতায়াত করিবেন এবং সর্ব্বদা তাঁহাদিগকে দোকানে আসিতে বলিবেন ; তাহা হইলে তাঁহাদের দ্বারা আপনার অনেক বিক্রয়ের সাহায্য হইতে পারিবে। তাহার পর একবার পল্লীগ্রাম ও নিকটস্থ গ্রামে গিয়া পাঠশালার

শুক্রমহাশয়, পণ্ডিত ও স্কুলের মাষ্টারদিগের সহিত আলাপ করিয়া আসিবেন, এবং যাহাতে তাঁহারা আপনার দোকানে পুস্তকের অর্ডার দেন সে বিষয়ের জন্য অনুরোধ করিবেন। শুধু একবার যাইলে কার্য্য হইবে না; যতদিন দোকান বেশ না জমে, ততদিন মাসিক একবার করিয়া যাইতে হইবে। এইরূপ ভাবে ক্রমশঃ আপনার দোকান জমিতে থাকিবে; তাহার পর ভিন্ন ভিন্ন জেলায় যাহাতে আপনার পুস্তক বিক্রয় হয়, সে বিষয়ে চেষ্টা করিতে হইবে।

বিজ্ঞাপন প্রচার।

এইবার আপনাকে বিজ্ঞাপন দিতে হইবে। কিরূপ ভাবে কম পয়সার বিজ্ঞাপন দিলে আপনার সহজে কাজ হইবে, তাহার সম্বন্ধে আপনাকে কিছু আভাস দিতেছি। যে সকল গ্রন্থকর্ত্তার পুস্তক ছাপা হইতেছে, সেই সকল পুস্তকের শেষে আপনার দোকানের কথা দিতে চেষ্টা করিবেন। Exercise বহির কভারের উপরেও দিতে চেষ্টা করিবেন। প্রথম প্রথম এইটুকু হইলে আপনার কিছু Circulation হইবে। তাহার পর কি উপায়ে আপনার খুব Circulation হইবে তাহা পরে লিখিতেছি।

স্কুলের পাঠ্যপুস্তক না হয় স্কুলের মাষ্টারদের দ্বারা ও ছেলেদের দ্বারা বিক্রয় হইল। কিন্তু বাকী নাটক নভেল প্রভৃতি অন্যান্য পুস্তক কি করিয়া বিক্রয় হইবে? গ্রন্থকারের যদি পুস্তক বিক্রয় না হয়, তবে আপনার নিকট বেশীদিন রাখিবে না। এখন আপনাকে সেই উপায়ের চেষ্টা করিতে হইবে। এক কাজ করুন,—হিতবাদী, রঙ্গবাসী, বসুমতী, সঞ্জীবনী, সময়, প্রবাসী, সাহিত্য, নব্যভারত প্রভৃতি কতকগুলি বিশিষ্ট পত্রিকার সম্পাদকের সহিত আলাপ করিয়া এরূপ বন্দোবস্ত করুন যে, আপনার দ্বারা যে সকল গ্রন্থকর্ত্তার বিজ্ঞাপন তাঁহাদের কাগজে

যাইবে, তাহার জন্য যেন Special rate দেন। তাহা হইলে আপনি গ্রন্থকর্ত্তাদিগের খরচে তাঁহাদের পুস্তকের বিজ্ঞাপন দিতে থাকিবেন এবং " আপনার দোকানে পাওয়া যায় " এই কথা লেখা থাকিলে লোকে সহজে আপনার নাম জানিয়া ফেলিবে। অথবা আর এক কাজ করিতে পারেন ; সমস্ত পুস্তকের ৫।৭ লাইন বা ততোধিক করিয়া বিজ্ঞাপন লিখিয়া একখানি ছোট Booklet করিতে পারেন। ঐ Bookletএর খরচ আপনি সমস্ত গ্রন্থকর্ত্তার নিকট ভাগ অনুসারে লইবেন। উপরোক্ত বুকলেট্ পঞ্জিকার সঙ্গে বিজ্ঞাপনরূপে দিলে, মফঃস্বল হইতে বেশ অর্ডার আসিবে,—মফঃস্বলের গ্রাহককেও—পুস্তক পাঠাইবার সময় একখানি পাঠাইবেন। ইহার দ্বারা গ্রন্থকর্ত্তাদিগের পুস্তক বেশ বিক্রয় হইবে,—এবং আপনার নাম "বিনা পয়সায়" শীঘ্র প্রকাশ হইয়া পড়িবে। এইরূপ ভাবে আপনার দোকানের দিন দিন উন্নতি হইতে থাকিবে।

গ্রন্থকার মহাশয়েরা ঝন্‌ঝাট পোয়াইতে চান না ; অতএব তাঁহা-দিগকে হাত করিতে হইলে আপনাকে সমস্ত ঝন্‌ঝটের ভার লইতে হইবে। তাঁহারা কেবল টাকা চান ; সেই জন্য যাহাতে তাঁহাদের পুস্তক শীঘ্র বিক্রয় হয় এবং সঙ্গে সঙ্গে যাহাতে তাঁহারা টাকা পান, সে বিষয়ে আপনাকে বিশেষ ভাবে লক্ষ্য রাখিতে হইবে। ঠিকমত টাকা দিতে পারিলে তাঁহারা সন্তুষ্ট থাকিবেন। আমি জানি, অনেক বড় বড় পেট-মোটা পুস্তক-বিক্রেতা মহাশয়েরা হিসাব ও টাকা দিতে সহজে চান না, অথচ নামজাদা বলিয়া গ্রন্থকার মহাশয়েরা তাঁহাদের নিকট বেশী ঝোঁকেন।

লাভালাভের কথা।

এখন আপনার লাভ কি, তাহাই খুলিয়া লিখিতেছি। আপনার কেবল কমিসন লাভ। গোলাদার বা আড়তদারদিগের যেমন আড়ত-

দায়ী খরচা লাভ, তেমনি আপনারও আড়ত বা কমিশন লাভ। গ্রন্থকর্ত্তাবিশেষে ও পুস্তকবিশেষে নানা রকম কমিসনের দর আছে। নূতন ব্যবসায়ীদের জ্ঞাতার্থ কতকটা খুলিয়া দিতেছি। স্কুলপাঠ্য পুস্তকের কমিসন সর্ব্বাপেক্ষা কম, তবে ১০০৲ টাকায় ৫৲ টাকার নীচে নহে ও ১০৲ টাকার ঊর্দ্ধ নহে। নাটক নভেলে শতকরা ২০৲—২৫৲—৩০৲ টাকা পর্য্যন্ত দর আছে। সাধারণতঃ ১০৲—২০৲ টাকা পর্য্যন্ত দর আছে। এইটী মোটামুটী নিয়ম। এই ব্যবসায়ে আর একটী পন্থা আছে। যদি আপনার টাকার জোর থাকে, তবে আপনি গ্রন্থকর্ত্তার নিকট কপিরাইট্ খরিদ করিয়া লইলে লাভবান হইতে পারিবেন। গ্রন্থকর্ত্তা মহাশয় একেবারে মোটা টাকা পাইলে কপিরাইট বিক্রয় করিয়া থাকেন। তাহার পর পাব্লিসার বা প্রকাশক হওয়া। কোন নামজাদা গ্রন্থকর্ত্তা একখানি পুস্তক লিখিয়া আপনার নিকট ফেলিয়া দিলেন। আপনি ঐ পুস্তক নিজের খরচে ছাপাইয়া ও বিজ্ঞাপন দিয়া, পুস্তক বিক্রয় করিয়া যে টাকা পাইবেন, তাহার অর্দ্ধেক আপনি পাইবেন এবং বাকী অর্দ্ধেক গ্রন্থকর্ত্তাকে দিতে হইবে। উপরোক্ত কার্য্যে মোটা লাভ হয় বটে, কিন্তু অনেক ঝন্‌ঝাট্ পোয়াইতে হয়।

আমাদের দেশে প্রকাশক ও পুস্তক-বিক্রেতারা নামজাদা লেখকের manuscript বা পাণ্ডুলিপির কপিরাইট্ খরিদ করিতে চান না। পাশ্চাত্যদেশে এরূপ কপিরাইট্ বিক্রয়ের যথেষ্ট চলন আছে। আমাদের দেশে বাঙ্গালী পুস্তক-বিক্রেতারা ততদূর সাহস করেন না। যাহা হউক, যাঁহারা ভদ্রসন্তান, ও গায়ে কামিজ দিয়া মান-সম্ভ্রম বজায় রাখিয়া কার্য্য করিতে চান, তাঁহারা এ কার্য্যে অগ্রসর হউন—ইহাই আমার প্রার্থনা।

১৯। হাঁড়ির দোকান।

পাঠক মহাশয়! হাড়ির দোকানের নাম শুনিয়া হাসিয়া উঠিবেন। পাঁচজন থাকিলে আমার নিন্দা করিবেন, কত কথা বলিবেন, কত দোষারোপ করিবেন, কত গালাগালি দিবেন; শেষে হয়'ত পরম আত্মীয়ের মত মধুর "শালা" সম্ভাষণটী পর্য্যন্ত করিতে ছাড়িবেন না! তা' যাহো'ক, ব্যবসাটাকে একেবারে ঘৃণা করিবেন না। নিজের এক্তারে থাকিয়া কার্য্য করার ন্যায় সুখ নাই, একথা যেন বেশ মনে থাকে। আপনারা যত লম্বা চওড়া লেকচার ঝাড়ুন, গরিবের কথা মত কার্য্য করুন; দেখুন—চাকরি অপেক্ষা সুখে থাকিতে পারেন কিনা? যা'ক, এখন কাজের কথা লিখিতেছি।

কাজের কথা।—১০০৲ শত টাকা লইয়া এই ব্যবসা বেশ আরম্ভ করা যাইতে পারে। বাজারে অথবা নদী বা গঙ্গার ঘাটে যেখানে স্ত্রী-লোকেরা বেশী যাতায়াত করিয়া থাকেন, অথবা যেখানে তীর্থযাত্রীরা বাসা লইয়া থাকেন, সেই স্থানে দোকান করুন; তাহা হইলেই বিক্রয় বেশ হইবে। এ কাজে লহনা নাই, বেশ মজার কাজ; কোন ঝন্ঝটও নাই! নগদ পয়সায় জিনিস বিক্রয় হইবে অথচ বেশ লাভ! এ দোকানে অগ্নি লাগিবার বা চুরির কোন ভয় নাই। আজ পর্য্যন্ত হঁাড়ির দোকানে চুরি হইতে শুনি নাই। এই ব্যবসায় সম্বন্ধে বেশী কিছু লিখিবার আবশ্যক নাই; তবে পাঠক মহাশয়দিগকে চক্ষে অঙ্গুলি দিয়া দেখাইবার জন্য এই ব্যবসার কথা এখানে লিখিলাম। এ ব্যবসায় বিশেষ গূঢ়তত্ত্ব বা ঘাঁত-ঘোঁত কিছুই নাই। তবে বর্ষার সময় জিনিস তৈয়ারী হয় না বলিয়া দর কিছু চড়া থাকে। চৈত্র বৈশাখ মাসে বেশী পরিমাণে খরিদ করিয়া রাখিলে সুবিধা হয়। দোকানে কি কি রকম হাঁড়ি রাখার দরকার, তাহা আর কি লিখিব; একবার হাঁড়ির দোকানে গিয়া দেখিয়া লিখিয়া লইলেই যথেষ্ট হইবে।

২০। দেশী কাপড়ের পাইকারী কাজ।

দেশী অর্থে-আমি এখানে হাতের তাঁতের কাপড়ের কথা লিখিতেছি। এ ব্যবসাটী অনেক তাঁতী ভায়ারা করিয়া থাকেন। দেশে থাকিয়া দেখিয়াছি যে—এই সম্প্রদায়ের পাইকারগণ কাঁধে বা বগলে কাপড়ের মোট লইয়া—ভদ্রলোকের বাড়ীতে ও দোকানে বিক্রয় করিয়া একপ্রকার বেশ সুখে সচ্ছন্দে জীবনযাত্রা নির্ব্বাহ করিয়া আসিতেছে। বাটীতে থাকিয়া এ কার্য্য চলে বটে; কিন্তু ঘরে বসিয়া চলে না। রোজ তারিখে ঘুরিয়া না বেড়াইলে বিক্রয় হইবে না। একটু কষ্টস্বীকার না করিলে এ কার্য্যে উন্নতি হয় না। ৫।৬ শত টাকার মূলধন লইয়া এ কার্য্য আরম্ভ করা যাইতে পারে। এখন কি করিয়া কার্য্য আরম্ভ করিতে হইবে, তাহাই লিখিতেছি।

কার্য্যারম্ভ ও কাজের কথা।

প্রথমে আপনাকে কাপড় খরিদ করিবার ব্যবস্থা করিতে হইবে। কি করিয়া বা কিরূপ ভাবে খরিদ করিলে আপনার সুবিধা হইতে পারে, তাহার গূঢ়তত্ত্ব জানাইতেছি। প্রথমে আপনি চারিদিকে ঘুরিয়া, কিংবা যেখানকার কাপড় বিখ্যাত সেই স্থানের তাঁতীদের সহিত আলাপ করুন। তাহার পর তাহাদিগকে আপনার ব্যবসার কথা খুলিয়া বলিলে, তাহারা আপনাকে যত্নের সহিত মাল দিবে।

কাপড় খরিদ করিবার পূর্ব্বে কিন্তু আপনাকে সর্ব্বরকম কাপড়ের দর জানিতে হইবে। আপনি যখন নূতন ব্যবসায়ী, তখন আপনার পক্ষে কাপড় চিনিয়া দর করা বড় শক্ত কাজ হইবে। তবে হাতে-কলমে কিছু দিন কার্য্য করিতে করিতে আপনার নজর ধরিয়া যাইবে। এক কাজ করুন;—বাজারে কোন বিশিষ্ট ও সৎ দোকানদারের

সহিত আলাপ করিয়া তাঁহার নিকট সন্ধান জানুন যে, কোন্ মিলের কি কি কাপড় বাজারে কি দরে বিক্রয় হয়, এবং তিনি কি দরে খরিদ করিতে পারেন; সেইরূপ একটী আঁচ বুঝিয়া আপনি তাঁতীদের নিকটে কিছু কিছু খরিদ করিতে থাকুন।

কাপড় খরিদের সময় লক্ষ্য রাখিবেন, যেন পাড় বেশ চটকদার হয়। তাহা হইলে শীঘ্র বিক্রয় হইয়া যাইবে। বাজারে যে প্রকার কাপড়ের চলন ও বিক্রয় বেশী, প্রথম প্রথম সেই সকল কাপড় খরিদ করিবেন; কদাচ বেশী মাল খরিদ করিবেন না। যেমন যেমন বিক্রয় করিতে পারিবেন, সেইরূপ কাপড় খরিদ করিবেন।

বিক্রয়ের উপায়।

এইবার বিক্রয়ের উপায় লিখিতেছি। পাইকারী কাজে দোকানদারকে বেশী বিক্রয় করাই সুবিধা; কারণ তাহারা এককালীন অনেক টাকার মাল লইবে। যাহারা ভাল দোকানদার, তাহারা নগদ টাকা দিবে, কিন্তু দর একটু সুবিধা চায়; অন্যান্য দোকানদারেরা টাকা বাকী রাখিয়া কার্য্য করিতে চাহে। ব্যবসা করিতে হইলে দেনা-পাওনা না করিলে চলে না; তবে লোক বুঝিয়া ধার দিবেন।

তাঁতীরা আপনাকে ধারে কাপড় দিবে না; তাহাদের নিকট নগদ টাকায় মাল খরিদ করিতে হইবে; অধিকন্তু অনেক স্থানে আপনাকে অগ্রিম কিছু টাকা দাদন দিতেও হইবে; তাহা না হইলে আপনি কাপড় পাইবেন না। আজকাল দাদন ভিন্ন কারিকরে কথা কয় না। প্রথম প্রথম এমন কতকগুলি বিশিষ্ট দোকানদারের নিকট বন্দোবস্ত করুন—যাহারা নগদ টাকায় মাল খরিদ করে; নহিলে প্রথম প্রথম ধার বেশী দিলে আপনার মূলধনে কুলাইবে না। মূলধন ঠিকভাবে না থাকিলে ব্যবসার ফের চলিবে না। টাকার যত ফের হয়—ততই লাভ।

এইবার গৃহস্থ খরিদদার চেষ্টা করুন। পরিচিত আত্মীয় ও বন্ধুবান্ধবদিগের নিকট আপনার কারবারের কথা বলুন, এবং যাহাতে তাঁহারা আপনার নিকটে কাপড় খরিদ করেন, সে বিষয়ে অনুরোধ করুন। গৃহস্থ খরিদদারের নিকট বিক্রয় হইলে দোকানদার অপেক্ষা কিছু বেশী লাভ হইবার সম্ভাবনা আছে। তবে খুব সাবধান!—জাঁকজমকবিশিষ্ট বড়-লোকের পাল্লায় যেন পড়িবেন না; তাহারা কাপড় যথেষ্ট লইবে বটে, কিন্তু টাকা দিবার সময় অত্যন্ত বেগ দিবে। গৃহস্থের নিকট বেশী বাকী রাখিয়া কদাচ কার্য্য করিবেন না,—একথা যেন সর্ব্বদা স্মরণ থাকে।

লাভালাভের কথা।

এইবার লাভালাভের কথা খুলিয়া দিতেছি। বিলাতি কাপড়ে জোড়াপ্রতি কম-পরিমাণে /০ আনা ও ঊর্দ্ধসংখ্যা ৵০ আনার বেশী লাভ হয় না। তাহার কারণ, সবই মার্কার জিনিস,—বাজারের দর চাপা থাকে না এবং খরিদদারেও দুই দোকান যাচাই করিলে সহজে বুঝিতে পারে; কাজেই দোকানদারের বেশী লাভ করা চলে না। কিন্তু দেশী কাপড়ের বেলায় তা' হয় না। গৃহস্থ লোকে দেশী কাপড়ের আঁচ বোঝে না, কাজেই দু'পয়সা বেশ লাভ হয়।

আমি বিশেষ অনুসন্ধান করিয়া জানিয়াছি যে, দেশী কাপড়ের দোকানদারের নিকট জোড়াপ্রতি ।০ আনা ও গৃহস্থদের নিকট ।৵০ হইতে ॥০ আনা পর্য্যন্ত লাভ হইয়া থাকে। কাপড় ও পাড়ের চটক থাকিলে আরও বেশী লাভ হয়। দোকানদারেরা কোথাকার কাপড় তৈয়ারী সহজে চিনিতে পারে; কিন্তু গৃহস্থ খরিদ্দারে তাহা চিনিতে পারে না। সেই জন্য গৃহস্থের নিকট দরের অনেক মার-পেচ চলে। আপনার এই সামান্য মূলধনে যে মাসে ২০৲ হইতে ৩০৲ টাকা বেশ লাভ হইবে, সে বিষয়ে সন্দেহ নাই। তবে মূলধন বেশী হইলে বেশী

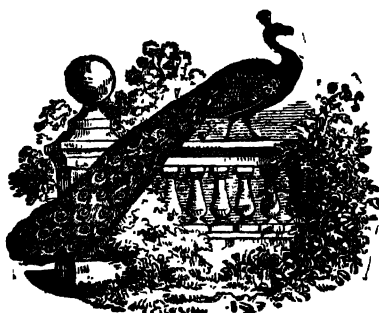
লাভ হইবে। আপনি যখন হাতে-কলমে কাজ করিবেন, তখন সমস্তই বুঝিতে পারিবেন।

অন্যান্য সংবাদ।

কাপড়ের ব্যবসা বারমাস সমভাবে চলে না। ৺দুর্গাপূজার পূর্ব্ব হইতে তেজে বিক্রয় আরম্ভ হইয়া জোর কার্ত্তিক মাস পর্য্যন্ত একরকম বেশ চলে। বঙ্গের আবালবৃদ্ধবনিতা দুর্গাপূজার সময় দেশী কাপড় কিনিয়া থাকেন। সেই সময় কাপড়ের দরও কিছু বেশী হয়। তাহার পর আর তত বিক্রয় হয় না। আবার মাঘ মাস হইতে কিছু কিছু বিক্রয় আরম্ভ হয়।

দুর্গপূজার কাপড় সংগ্রহের জন্য দুই মাস পূর্ব্বে চেষ্টা না করিলে আপনি পাইকারদিগকে বিক্রয় করিতে পারিবেন না। কলিকাতার দোকানদারের নিকট সহজে কাপড় বেচিতে যাইবেন না। ঐ যে বড় বড় সাইনবোর্ড দেওয়া দেশী কাপড়ের দোকানদার মহাশয়েরা আছেন, উহঁাদের দোকানে গিয়া বিক্রয় করিবার চেষ্টা করিলে উহঁারা মনে করিবে যে, পাইকারদিগের গরজ বেশী। "লইব না"—একথা বলিবে না, কিন্তু দরের সময় নানাপ্রকার দোকানদারী করিয়া ৯ কড়ার ধনে ৬ কড়া দর বলিবেন।

যে জিনিস আপনি তাঁতীদের নিকট ৪৲ টাকা জোড়া খরিদ করিয়াছেন, সেই জিনিস তাঁহারা আপনার নিকট ৩৲ টাকায় চাহিবেন, এবং কত রকম যে দোকানদারী ও ছেঁদো কথা বলিবেন, তাহা আর এস্থলে লিখিয়া দোকানদারের সম্মান নষ্ট করিতে ইচ্ছা করি না। ন—তএব ... কলিকাতায় বিক্রয়ের চেষ্টা করিবেন না ; বরং কলিকাতাব ...শী ... গৃহস্থ খরিদ্দার চেষ্টা করিতে পারেন ; তাহার দ্বারা আপনার ... ভাল ...ব্যব...য় ও বেশী লাভ হইতে পারে।

আর এক কাজ করিতে পারেন ; কিছু টাকার কাপড় লইয়া উত্তর-পশ্চিমাঞ্চলে কোন পরিচিত বন্ধু-বান্ধবের বাসায় গিয়া তথাকার দোকানদার ও বাঙ্গালী বাবুদের নিকট চেষ্টা করিলে, একঝোঁকে ২।৫ শত টাকার কাপড় বিক্রয় হইতে পারে। উত্তর-পশ্চিমাঞ্চলে যে সকল বাঙ্গালী দোকানদার আছেন, তাঁহারা খুব চড়া-দরে বিক্রয় করিয়া থাকেন। আপনি তথায় সুবিধাজনক দর দিলে, আপনার একঝোঁকে বেশ বিক্রয় হইতে পারে। আশা করি, আপনি হাতে-কলমে কাজ করিলে আপনার শ্রম সফল হইবে।

২১। পিতল কাঁসার জিনিস ফেরি করা।

অনেকে ইহাকে নীচ কার্য্য মনে করেন। নিজে স্বাধীন ব্যবসা করিবেন; তাহাতে আর নীচ হইলেন কিসে? চাকরি স্বীকার করিলে মনিবের কার্য্যের জন্য চামড়ার গুদামে যাইতে হয়; মুসলমানদিগের রন্ধন-শালায় যাইতে হয়; মদের দোকানে মদ ঢালিতে হয়; তাহাপেক্ষা কি এইটী নীচ কাজ? লোকে দোকান করিয়া বিক্রয় করে, আর আপনি না হয় ফেরি করিয়া বিক্রয় করিবেন; তাহাতে আর মান অপমান কি?

এ কাজে বেশ পয়সা আছে, অথচ খুব কম পুঁজিতে কাজ চালান যায়। টাকা বিলেত পড়ে না—নগদ টাকার কারবার! একটু তলাইয়া বুঝিয়া দেখুন;—ইহাতে খরিদ ও বিক্রয় দুই কাজ চলিবে। দোকানে বসিয়া থাকা অপেক্ষা এ কাজে শরীর ও মন ভাল থাকে। প্রত্যহ ৩।৪ ক্রোশ ঘুরিয়া বেড়াইলে স্বাস্থ্য ভাল থাকে, প্রস্রাবের ব্যারাম হয় না, অম্ল ও অজীর্ণদোষ জন্মে না। যা'ক, এখন কাজের কথা লিখিতেছি, আপনি বেশ করিয়া বুঝিয়া দেখুন।

কার্য্যারম্ভ ও কাজের কথা।

একশত টাকা পুঁজি হইলে এ কার্য্য বেশ চলিবে। এ কিছু বেশী টাকা নহে,—অনায়াসে বাহির করিতে পারিবেন; না হয় ধার করিয়াও এই টাকা জোগাড় করিতে আপনাকে বেগ পাইতে হইবে না। লোকসানের আপনার কিছুমাত্র ভয় নাই। ঐ একশত টাকা মূলধন লইয়া কার্য্য আরম্ভ করিলে আপনি মহাজনের দ্বারা ২।৩ শত টাকার কার্য্য চালাইতে পারিবেন।

অগ্রে একটী মুটে ও একটী ঝাঁকা ঠিক করিয়া ফেলুন। স্থানবিশেষে মাসিক ৮৲ হইতে ১২৲ টাকা বেতনে একটী মুটে অনায়াসে পাইবেন। লোকটী যেন বিশ্বাসী হয়, এরূপ দেখিয়া রাখিবেন এবং তাহার শরীরে যেন শক্তি থাকে। তাহার পর কোন বাসনওয়ালা দোকানদারের নিকট গিয়া আলাপ পরিচয় করুন, এবং আপনার কারবারের কথা বলুন। বাসনওয়ালা দোকানদার আপনাকে যত্নের সহিত সকল তত্ত্ব বুঝাইয়া দিবেন এবং সাহায্য করিবেন। দোকানদার ত চায় যে, আপনার মত পাঁচজন ফেরিওয়ালা পাইকার বাড়ে! আপনার যেমন খরিদ-বিক্রয়ে লাভ হইবে, দোকানদারেরাও তদ্রূপ আপনাব নিকট খরিদ-বিক্রয়ে লাভ করিবে।

এরূপ স্থলে দোকানদার আপনা হইতেই খরিদ-বিক্রীর হদিস্, ঘাঁত-ঘোঁত সব বুঝাইয়া দিবে। এখন ঐ দোকানদারের নিকট এমন কতকগুলি জিনিস খরিদ করুন, যাহা গৃহস্থ খরিদ্দারেরা সহজে ও আদরের সহিত লইবে। এ বিষয়ে আপনি অনভিজ্ঞ, কাজেই প্রথমে দোকানদারই আপনাকে একঝাঁকা পছন্দমত ও সহজে যাহা বিক্রয় হয় সেইরূপ জিনিস গুছাইয়া দিবেন;—তথাচ আপনাকে এই স্থানে কয়েকটী জিনিসের আভাস দিতেছি।

জিনিসের জায়।

আজকালকার লোকে কম-দামের অথচ মজবুদ সৌখিন জিনিস চায়। লোকে যেন সৌখিন জিনিসের দাস হইয়া পড়িয়াছে! সৌখিন জিনিসের এমনি মজা—যে যদি আপনি একবার দেখেন, তবে আবশ্যক না হইলেও আপনাকে লইতে হইবে। বিশেষতঃ সহর অপেক্ষা পল্লিগ্রামের লোকেই সৌখিন দ্রব্য খুঁজিয়া বেড়ায়। সেই জন্য

বলিতেছি যে, আপনাকে এখন এমন ফ্যাসনের জিনিস রাখিতে হইবে, যে গৃহস্থের নিকট দেখাইলেই খরিদ করিবে।

* পিতলের জিনিসের মধ্যে মাঝারি ও ছোট ঘটী, ছোট ও মাঝারি হাতা, চাঁচ পিলসুজ, চা-ছাঁকনি, প্রদীপ, খুন্তি, ছোট ছোট নানা-রকমের বাটী, গামলা, পঞ্চপ্রদীপ, হাঁড়ী, ছোট বোকনো, ঝিনুক, পিতলের তালা, পিকদানী, সরা, ছোট ছোট খেলনা প্রভৃতি। কাঁসার জিনিস—নানারকম সাইজের সালবোট ও রেকাবি। আজ কাল লোকে খাগড়াই জিনিস বেশী পছন্দ করে। থালা, সাগরি থালা, ঘটী, ছোট বড় বাটী, গেলাস, পানের ডিবা, কাঁসর প্রভৃতি। কাঁসার জিনিস পাতলা ও হাল্‌কার উপর যত চিক্কণ পালিস করা হইবে, খরিদদারে তত পছন্দ করিবে। সেই জন্য অন্যান্য স্থানের অপেক্ষা খাগড়াই বাসন বিক্রয় করা উচিত। গৃহস্থের ঘরে তামার জিনিসের চলন খুব কম, কেবল পূজাদি করিবার জন্য ব্যবহৃত হয়; অতএব প্রথম প্রথম তামার জিনিস বিক্রয় করিবার আবশ্যক নাই। গঙ্গা-যমুনা ঘটী রাখিলে বেশ বিক্রয় হইতে পারে।

এইরূপ ভাবের সর্ব্বরকম জিনিস কিছু কিছু লইবেন; তাহার পর যেরূপ বিক্রয় বুঝিবেন, সেইরূপ জিনিস লইবেন। তা' ছাড়া খরিদ্দারের নিকট অর্ডার লইবেন এবং সেই অর্ডারমত জিনিস দোকানদারের নিকট হইতে জাঁকড়ে লইয়া যাইবেন। যাহা বিক্রয় হইবে, তাহার দাম দিবেন এবং বাকী জিনিস ফেরত দিবেন। গৃহস্থ স্ত্রীলোকেরা বাজারে গিয়া নিজের পছন্দমত বাসন খরিদ করিতে পারেন না; সেই জন্য বাটীতে বসিয়া যদি তাঁহারা পছন্দ-মত জিনিস পান—তাহা হইলে নিশ্চয়ই খরিদ করিবেন। তা' ছাড়া পুরুষেরা বাসন ঠিক-মত পছন্দ করিতে পারেন না।

বিক্রয়ের সময়।

এইবার কোন্ সময় আপনার কার্য্যসাধন হইবে, তাহাই জানাইতেছি। সকল কার্য্যেরই একটী সময় আছে; সেই সময়-মত কার্য্যসাধন না করিলে কার্য্য সফল হয় না। আপনি যখন সকল বিষয়ে অনভিজ্ঞ, তখন আপনাকে সকল কথা খুলিয়া ও দেখাইয়া দিতে হইবে; তাহা না হইলে আপনার লোকসান হইবে।

সকালে ফেরি করা সুবিধা নহে; কারণ তখন গৃহস্থ স্ত্রীলোকেরা সাংসারিক কার্য্যে ব্যস্ত থাকেন, সে সময়ে তাঁহাদের অবকাশ হয় না। কাজেই ঐ সময় আপনার কার্য্যসাধন হইবে না; তবে পল্লিগ্রামে সকালে একাজ চলে। আপনি প্রাতে উঠিয়া প্রথমে দোকানদারের নিকট গিয়া জিনিস-পত্র আবশ্যক-মত গুছাইয়া লইবেন, এবং টাকা-কড়ির আদান-প্রদান করিবেন। তাহার পর, আহারাদি করিয়া ১০টার সময় বাহির হইবেন এবং সন্ধ্যা নাগাইদ ঘুরিয়া বাটীতে আসিবেন।

সহর অপেক্ষা পল্লিগ্রামে বিক্রয় ও লাভ বেশী হইবে। অতএব পল্লিগ্রামে যত ফেরি করিতে পারিবেন, ততই আপনার কার্য্যসাধন হইবে। ফেরি করিতে করিতে বেশী দূর গিয়া পড়িলে, সেদিন আর ঘরে ফিরিয়া আসা চলে না,—কোন বিশিষ্ট দোকানদার বা গৃহস্থের আশ্রয়ে থাকিতে হয়। এইরূপ ভাবে দুই তিন দিন সময় বাহিরে কাটিয়া যায়। মধ্যে মধ্যে বিশ্রাম লইবেন, তাহা না হইলে শরীর খারাপ হইয়া যাইবে। অগ্রে শরীররক্ষা করা দরকার।

গ্রীষ্মকালে রৌদ্রে ঘুরিতে বড় কষ্ট হয়; বিশেষতঃ ফেরির যে সময় লিখিলাম, তখন প্রখর রৌদ্রের তাপ আরম্ভ হয় এবং তাহার পর উত্তরোত্তর তাপ বৃদ্ধি হইতে থাকে। অতএব ঐ নিয়মে গ্রীষ্মকালে ফেরি করা চলে না। সময়ের পরিবর্ত্তন করিতে হইবে। বর্ষাকালেও বড় কষ্ট হয়, কেননা

পল্লিগ্রামের কাঁচা রাস্তাতে চলা বড় কষ্টকর। জুতা পরিয়া যাইবার উপায় নাই; তা' ছাড়া আপনার মত লোকে বিনাজুতায় কাদাতে সেই রাস্তায় চলিলে আপনাকে ম্যালেরিয়ায় ধরিবে। আবার ঐ সময় পল্লিগ্রামের লোকেরা চাষ-বাসে ব্যস্ত থাকে; কাজেই পয়সা খরচ করিতে চায় না। সুতরাং শীতকালই বেশ প্রশস্ত সময়; শীতকালে তত কষ্ট হয় না। মোট কথা, বৎসরে ছয়মাস একার্য্য বেশ ভালরূপে চলিবে এবং উহাতেই আপনাকে পোষাইয়া লইতে হইবে।

বিক্রয়ের কথা।

বাসন-বিক্রয় বারমাস সমান চলে না। সকল ব্যবসার একটী সময় আছে। সেই সময় বিক্রয় বেশী হইয়া থাকে। এ কাজও বারমাস সমভাবে চলিবে না। পূর্ব্বেই বলিয়াছি যে, ছয়মাস অর্থাৎ শীতের পূর্ব্ব হইতে চৈত্রমাস পর্য্যন্ত ফেরি করিবার বেশ প্রশস্ত সময়। তা' ছাড়া বিবাহের মরসুমেও কিছু বেশী বিক্রয় হইয়া থাকে। অগ্রহায়ণ মাস হইতে চৈত্রমাস পর্য্যন্ত বেশ জোর বিক্রয় হইয়া থাকে; কেন না ঐ সময়ে পল্লিগ্রামের গৃহস্থের নিকট পয়সা থাকে; সেই জন্য তাহারা আবশ্যক-মত জিনিস খরিদ করিয়া থাকে। এই সময়টা আপনাকে একটু পরিশ্রম করিয়া কার্য্য করিতে হইবে; কেন না, এই মরসুমে বেশী পরিমাণে বিক্রয় করিতে পারিলে, আপনার বেশ দু'পয়সা লাভ হইবে। অতএব এ সময় একটু বিশেষ চেষ্টা করিবেন।

খরিদের কথা।

এতক্ষণ বিক্রয়ের কথাই বলিয়া আসিতেছি; এইবার খরিদের কথা বলিব। বিক্রয় যেমন হইতে থাকিবে, সঙ্গে সঙ্গে ভাঙ্গাচুরা জিনিস

খরিদ করিতে থাকিবেন। এমন অনেক জিনিস গৃহস্থের ঘরে থাকে, যাহা তাঁহারা নূতনের সহিত বদল করিতে চান, অর্থাৎ পুরাতনের ও নূতনের দাম ধরিয়া একটী দর ঠিক করিয়া থাকেন। আপনার দুই পক্ষেই সুবিধা; সাঁকের করাতের মতন কাটিবেন।

আপনি যখন নূতন জিনিসের দর বুঝিয়াছেন, তখন ভাঙ্গা জিনিস খরিদ করিতে আপনাকে বেগ পাইতে হইবে না। তা'ছাড়া, দোকানদারের নিকট পূর্ব্বে এ সকল তত্ত্ব কতকটা সংগ্রহ করিয়া রাখিবেন। ভাঙ্গাচুরা জিনিসের দর চাপা থাকে না; সকলেই জানেন—অর্দ্ধেক দরে বিক্রয় হয়। আপনি দোকানদারের নিকটে যান; তাহারাও ঐ অর্দ্ধেক দরে খরিদ করিবে। এখন পিতল, কাঁসা ও তামার দর আপনাকে ঠিক করিয়া সওদা করিতে হইবে। এইরূপ ভাবে খরিদ করিয়া সঙ্গে সঙ্গে দোকানদারকে বিক্রয় করিবেন। কখনও বেশী জমা করিয়া রাখিবেন না। কারণ আপনার প্রথম কাজ, বাজারের তেজি-মন্দা আপনি বুঝেন না,—সঙ্গে সঙ্গে বিক্রয় করিলে লাভও বেশ বুঝিতে পারিবেন।

এখন দোকানদারেরা ঐ সকল ভাঙ্গা জিনিস লইয়া কি করে, তাহার একটু পরিচয় দিতেছি; জানিয়া রাখুন। তাহারা ঐ সকল ভাঙ্গা জিনিসকে টুকরা টুকরা করিয়া বোরার মধ্যে পূরিয়া, কলিকাতায় বা যেখানে বাসনের কারখানা আছে সেই খানে চালান করে। বাসনের কারখানা কোথায় কোথায় আছে, আমার প্রণীত "মহাজন-সখা" পুস্তকে দেখিবেন। আপনার যদি টাকার জোর থাকে, তবে আপনি দোকানদারকে বিক্রয় না করিয়া, ঐ সকল বাসনের কারখানায় বিক্রয় করিলে বেশী লাভ কারতে পারিবেন। আমার বিবেচনায় একবার বাসনের কারখানায় গিয়া বন্দোবস্ত করিয়া আসিলে ভাল হয়। মূলধন বেশী হইলে কারখানা হইতেও বাসন আনাইতে পারেন।

লাভালাভের কথা।

এইবার লাভালাভের বিষয় লিখিতেছি। যেখানে যত সিক্কার ওজন হউক না কেন, বাসন সর্ব্বত্র ৮০ সিক্কা ওজনে বিক্রয় হইয়া থাকে। বাসনের দোকানদারদের সর্ব্বত্রই এই নিয়ম। অধিকাংশ জিনিসই ওজনদরে বিক্রয় হইয়া থাকে; তবে কতকগুলি খুচরা জিনিস আছে, যেমন ছোট ছোট বাটী, প্রদীপ, ঝিনুক, হাতা, খুন্তি, ছোট ছোট খেলনা প্রভৃতি ঠাউকো দরে বিক্রয় হইয়া থাকে। বেশী ভারি জিনিস অপেক্ষা খুচরা জিনিস বিক্রয়ে লাভ বেশী। সেই জন্য খুচরা জিনিস বিক্রয় করিবার বেশী চেষ্টা করিবেন।

চলন-জিনিসের দর সকলেই জানে; উহা বেশী দরে বিক্রয় করা চলে না। কিন্তু খুচরা জিনিসের আঁচ লোকে বোঝে না; কাজেই যাহাকে যেরূপ পাইবেন, সেইরূপ দরে বিক্রয় করিবেন। এইরূপ ভাবে খরিদ-বিক্রয়ে প্রত্যহ আপনার ১৲ টাকা হইতে ২৲—৩৲ টাকা পর্য্যন্ত লাভ হইতে পারে। তাহার পর যেমন বুঝিবেন, সেইরূপ করিবেন। যতদূর পারিলাম, এই কাজের গূঢ়তত্ত্ব খুলিয়া লিখিলাম। এখন হাতে-কলমে কাজ করুন, আরও ঘাঁত-ঘোঁত বুঝিতে পারিবেন।

২২। হুঁকার দোকান।

শিল্পকার্য্যের দিকে যাঁহাদের একটু tendency আছে বা যাঁহারা ঠুক্‌ঠাক্ কাজ করিতে ভাল বাসেন, তাঁহারা অনায়াসে এ কার্য্য করিতে পারিবেন। এ কাজ দোকানে বসিয়া বেশ চলিবে; ইহাতে দ্বারে দ্বারে ঘুরিয়া canvass করিবার আবশ্যক নাই, পাঁচজনকে বলিবার দরকার নাই; পরের খোসামোদও করিতে হইবে না। লহনা নাই অথচ দোকানে বসিয়া বেশ কার্য্য চলিবে।

কার্য্যারম্ভ ও সরঞ্জাম।

১০০৲ টাকা মূলধন লইয়া কার্য্য আরম্ভ করা বেশ চলে। এ জিনিসের বাজার-competition বা প্রতিযোগিতা নাই এবং বাজারে হুঁকার দোকানও বেশী হয় না। বাজারে ঢুকিবার মুখে একটী ঘর হইলেই ভাল হয়; অথবা বাজারের মধ্যে মধ্যে লইবেন, এবং যে সকল সরঞ্জামের দরকার তাহা ঠিক করিয়া লউন। নিম্নলিখিত জিনিসগুলির সরঞ্জাম করিতে হইবে:—নানাপ্রকার নারিকেলের খোল, ছোট বড় নলিচা, একখানি ছোট করাত, একখানি বাটালি, তুরপুন, মোটা উকা, ছিঁচকে ১টী, ছুরি একখানি, কাঠের পাটা একখানি।

হুঁকার খোল হুগলি জেলার বেগরি গ্রামে যথেষ্ট পরিমাণে পাওয়া যায়। খুলনা জেলার দৌলতপুর গ্রামে এবং মেদিনীপুর জেলার কামারপুকুর, বদনগঞ্জ ও কয়াপাট নামক স্থানে হুঁকার নলিচার ২০।২৫টী কারখানা আছে। পাইকারগণ ঐ স্থান হইতে সুবিধা-দরে মাল আনিয়া সহরের দোকানদারদিগের ঘরে পৌঁছাইয়া দিয়া যায়। প্রথম প্রথম ঐ সকল স্থান হইতে এক চালান মাল আনিলে ভাল হয়।

খুচরা যন্ত্র কলিকাতায় ঠন্‌ঠনের পুরাতন দোকানদারের নিকট হইতে লইলে সুবিধাদরে পাওয়া যাইবে। করাত একখানি ছোট লইলে

চলিবে। বাটালি এক ইঞ্চি মাপের একখানি লইলে চলিতে পারে। তুরপুনের সলা সরু ও মোটা দুইটী রাখা আবশ্যক। উকা ২ খানি রাখা চাই, চেপ্‌টা মোটা অর্থাৎ থরথরে ১ খানি, এবং গোল সরু মোটা ১ খানি। উকা পুরাতন হইলে চলিবে না—নূতন হওয়া চাই। এই সকল জিনিস লইয়া কার্য্য আরম্ভ করুন; তাহার পর এ কাজের অন্যান্য সন্ধান জানাইতেছি। কাজের সন্ধান জানা না থাকিলে প্রতিহাতে ঠকিতে হয়। বাঙ্গালীজাতি এমঁনি স্বার্থপর যে, কোন দোকানদার বা কারিকরকে জিজ্ঞাসা করিলে কদাচ প্রাণ খুলিয়া বলিবে না, আম্‌তা আমতা করিয়া সারিয়া দিবে। আমি অনেক অনুসন্ধানে ও অভিজ্ঞতায় এই সকল তত্ত্ব সংগ্রহ করিয়াছি।

প্রথমে খোলগুলিকে তিন চার ভাগে বাছাই করিয়া ফেলুন; তাহা হইলে ছোট বড় সব সাইজ ঠিক হইবে। তাহার পর ঐ খোলগুলিকে ছুরি দিয়া পরিষ্কার করিয়া মাজিয়া ফেলুন। ছোট সাইজ কমদরেব থেলো-হুঁকাগুলিকে মাজিবার আবশ্যক হয় না; মাজারি ও ভাল জাতের খোলকে ভাল করিয়া মাজিতে হয়। খোল মাজার পরিশ্রম আপনার দ্বারা পোষাইবে না; ইহা গরীব গৃহস্থেরা সামান্য মজুরি লইয়া করিয়া থাকে। অনুসন্ধান করিয়া তাহাদের দ্বারা বন্দোবস্ত করুন।

কোন খোলের ডউল ঠিক না হইলে, তাহাকে চাঁচিয়া লইতে হয়। এইটী একটু মুন্সিয়ানা কাজ। একটু ভাল নজর না হইলে একাজ হয় না। বেশ সু-ডউল করিয়া চাঁচিয়া লইতে হইবে। তাহার পর সমস্ত খোলগুলিতে ন্যাকড়ার দ্বারা তৈল মাখাইয়া বোরার ভিতর অথবা ধামার ভিতরে রাখিয়া দিবেন। শেষে ভাল খোলগুলিকে বেশ যত্নের সহিত কাগজে মুড়িয়া কাঠের বাক্সের মধ্যে রাখিয়া দিবেন। তাহা হইলে খোলের কার্য্য শেষ হইবে।

এইবার নলিচার পাট করিতে হইবে। নলিচাও তিন চার রকম

সাইজের—ছোট বড় বাছাই করিতে হইবে। সাধারণতঃ কম-দামের হুঁকা যাহা বিক্রয় হয়, ঐ থেলো হুঁকার নলিচা নানাপ্রকার আগাছা কাঠের তৈয়ারী হয়; মধ্যম নলিচা আস্‌না, সংসার প্রভৃতি কাঠের হয়, এবং ভাল কলি-হুঁকার জন্য আবলুস কাঠের নলিচা ব্যবহৃত হয়। এক একটী নলিচা ॥০ আনা হইতে ১৲ টাকার কমে বিক্রয় হয় না; ঐ নলিচাগুলিকে বেশ যত্নের সহিত রাখিতে হয়।

অনেকে সংসার প্রভৃতি মধ্যম রকম কাঠিকে রং করিয়া কাল করেন, এবং আবলুসের সহিত চালাইবার চেষ্টা করেন। উহা ঠিক আসল দরে বিক্রয় না হইলেও কতকটা কম দরে বিক্রয় হয়। নূতন ব্যবসায়ীদের জন্য, কি করিয়া কাল রং করিতে হয়, খুলিয়া লিখিতেছি। হরীতকী, টহুরি প্রভৃতি দিয়া যেরূপ পাকা কষকালী করে, ঐ কষের জলে নলিচা ভিজাইয়া রাখিলে কাল হয়; তাহার পর তেল মাখাইলে বেশ কাল রং হয়। অথবা তৈল ও ভূষা মিশাইয়া মাখাইলেও কাল রং হয়। ফলতঃ এ সকল দোকানদারীর ভোল মাত্র।

এইবার দোকানে বিক্রয়ের মত সব রকম সাইজের কিছু কিছু হুঁকা আঁটিয়া রাখিয়া দিবেন। ভাল খোল কদাচ আঁটিবেন না। খরিদ্দার আসিলে খোলটী দেখাইয়া পছন্দ ও দর ঠিক হইলে তবে নলিচা আঁটিবেন। এ কাজের এই দস্তুর। নলিচা আঁটিবার সময় একটু বুদ্ধির দরকার। এমন ভাবে নলিচাটীর গোড়া চাঁচিবেন, যেন ঠিক বসিয়া যায়, কোন দিকে যেন ফাঁক না থাকে। পুরাতন নলিচা আঁটিবার সময় কোন কোনটা ঠিক বসে না; সেই জন্য একটু "পটীন" দিতে হয়। তাহার পর জল পূরিয়া ২।১ দিন থাকিলে কাষ্ঠ ফুলিয়া ঠিক হইয়া যায়।

পটীন কি করিয়া তৈয়ারী করিতে হয়, জানেন কি? বোধ হয় জানেন না। সরিষাতৈলের কাট ও চূণের সহিত মিশাইলেই এই কাজের পটীন প্রস্তুত হয়। নলিচা আঁটিবার পূর্ব্বে তলার দিকটা কলম কাটার

মতন কাটিয়া দিতে হয় এবং সেই দিক্‌টী তামাক খাইবার গর্ত্তের বিপরীত দিকে রাখিতে হয়; নহিলে হুঁকা ঠিক ডাকে না ও বুক-চাপ হয়। যাঁহারা পাকা তামাকখোর, তাঁহারা এ সকল তত্ত্ব ভালরূপ জানেন। নলিচা আঁটার পর তবে ছিদ্র করিতে হয়। প্রথমে তুরপুন দিয়া ছিদ্র করিয়া গোল উকা দিয়া বেশ সু-ডউল করিতে হইবে। তাহা হইলেই কার্য্য ঠিক হইবে।

জল পূরিবার নিয়ম।

সময়বিশেষে সকল সময়ে হুঁকাতে জল পূরিলে চিড় হইয়া ফাটিতে থাকিবে। অনেকে এ তত্ত্ব জানেন না,—সময় অসময় না বুঝিয়া জল পূরেন এবং হাতে হাতে ফল দেখেন। তাহার পর নূতন হুঁকায় জল পূরিলে, হুঁকার গা ঘামিয়া ৫।৭ দিবস জল পড়িতে থাকে; ক্রমে পুরাণ হইলে জল বন্ধ হয়। সেই জন্য নূতন হুঁকায় হঠাৎ জল পুরিতে নাই। কেহ কেহ ময়দা গুলিয়া বা চাউল-ধোয়া জল দিয়া থাকেন। তাহাতে অনেকটা বন্ধ হয় বটে, কিন্তু হুঁকার খোল রুক্ষ হইয়া যায়; যতই তৈল মাখান যায়, ততই শুকাইয়া যায়। আমরা দীর্ঘকাল তামাকু সেবন করিয়া যাহা অভিজ্ঞতা লাভ করিয়াছি—তাহাই আপনাকে জানাইতেছি। এক কাজ করুন; নূতন হুঁকা কিনিয়া প্রথমে উহার ভিতরে আধছটাক সরিষার তৈল বেশ করিয়া পুরিয়া এক দিন রাখুন এবং দিবসে মধ্যে মধ্যে নাড়িয়া চারিদিকে যাহাতে তৈল লাগিয়া যায় করুন। তাহার পরদিনে ঐ তৈল ঢালিয়া বেশ করিয়া জল পূরিয়া ব্যবহার করুন; দেখিবেন আর রুক্ষ হইবে না,—গা দিয়া কেবল তৈলের ঘাম দেখা দিবে। তাহার পর প্রত্যহ তৈল মাখাইলে বেশ কাল রং হইয়া পাকিয়া যাইবে।

লাভালাভের কথা।

এইবার লাভালাভের কথা লিখিয়া শেষ করিব। এ কাজে লাভ বেশ মোটা হয়। যদিও খুচরা জিনিস, তত্রাচ বিক্রয় হইলে লাভ বেশ

হয়, বিশেষতঃ বেশী দামের হুঁকা বিক্রয় হইলে আরও সুবিধা। মোট কথা ৵১০ হইতে ॥০ আনা পর্য্যন্ত প্রত্যেক হুঁকায় লাভ হইয়া থাকে।

হুঁকার দোকানে সব সময়ে কাজ থাকে না, কেবল বসিয়া থাকিতে হয়। এক কাজ করুন না,—কিছু কিছু খুচরা জিনিস রাখুন; এক-সঙ্গে বিক্রয় হইলে কিছু কিছু লাভ হইতে পারে। কিছু তামাক, বিড়ি, চুরুট, দেশলাই, কল্‌কে, টিকে প্রভৃতি রাখিলে দোকানখানিও বেশ খোল্‌তা হয়; পাঁচ জনে আসে যায়, আর আপনার বিক্রীও বাড়ে। বেকার বসিয়া থাকা অপেক্ষা এরূপ একটী ব্যবসা করা ভাল নয় কি? ক্রমে এই কাজ করিতে করিতে আপনি অন্যান্য ব্যবসার তত্ত্ব আপনা-আপনি আঁচ করিতে পারিবেন।

মানুষ বেকার থাকিলে, তাহার বুদ্ধি-শুদ্ধিও দিন দিন অকর্ম্মণ্য হইয়া যায়; আর কোন প্রকার একটী ব্যবসায়ে লিপ্ত থাকিলে বা টাটে বসিলে মাথা খুলিয়া যায়। আপনি চাকরির চেষ্টায় কত দিন ঘুরিয়া সময় নষ্ট করিবেন? এইরূপ একটী কাজে হাত দিন এবং ফলাফল দেখুন!

২৩। একটা ছোট-খাট কাজ।

১৲ টাকার পুঁজিতে রোজ ১৲ টাকা রোজগার।

ভদ্রলোকের ছেলেদের কাছে এই কাজের কথা কহিলে, তাঁহারা অগ্রে আমার চৌদ্দ-পুরুষ উদ্ধার করিবেন, তাহার পর মধুর "শালা" সম্ভাষণ করিবেন। আমি কিন্তু নাচার ;—যখন ধরিয়াছি তখন আর কোন কথা বাকী রাখিব না। দু'কাণ-কাটার আবার ভয় কিসে?

যা'ক, এখন কাজের কথা লিখিয়া শেষে পাঁচ কথা লিখিব। ব্যবসা করিতে হইলে লজ্জা করিলে চলিবে না। আমি অমুক লোকের ছেলে হইয়া মুদিখানা দোকান করিব,—লোকে আমাকে গায়ে থু থু দিবে,—এ কাজ প্রাণ থাকিতে করিতে পারিব না ;—এ অভিমান করিলে ব্যবসা করা হয় না। যখন আপনার আর্থিক অবস্থা খারাপ হইয়াছে, তখন মান, ইজ্জত, কৌলীন্য, সমস্তই ঢাকা পড়িয়াছে ; আবার দু'পয়সা হাতে হইলে ঢাকা আপনা হইতেই খুলিয়া যাইবে।

আপনার যখন সংসারটী ঘাড়ে পড়িয়াছে, দিন দিন বংশবৃদ্ধি হইতেছে, ভাল লেখাপড়া ও কোনপ্রকার শিল্প জানেন না, যখন আপনার মুরুব্বির জোর নাই, কলেও যখন আপনার চাকরি জুটিতেছে না, তখন "আমি অমুক লোকের সন্তান" বলিয়া অভিমান করিলে, কেহ আপনার সংসার চালাইবে কি? ধার করিয়া কত দিন সংসার চালাইবেন? এরূপ অবস্থায় আমার কথামত কার্য্য করুন,—রোজ-তারিখে নগদ পয়সার মুখ দেখিতে পাইবেন, ঋণমুক্ত হইবেন ও দু'বেলা দুই মুষ্টি অন্ন জুটিবে।

কার্য্যারম্ভ ও কাজের কথা।

বার্ণিসের ফেরির কাজ করুন। গৃহস্থলোকের বাটীতে ছোট ছোট জিনিস বার্ণিস্ করিলে আপনার দিন গুজরান্ হইবে। ছোট

ছোট কাজে মজুরি অল্প—অথচ ৵০, ৶০, ।০ আনা করিয়া আপনার টাকা ভুক্তান হইবে। গৃহস্থের বাটীতে ছোট ছোট আয়না, বাক্স, আন্‌লা, ছবির ফ্রেম, চেয়ার, আলমারী, টেবিল, দেরাজ প্রভৃতির রং ময়লা হইলে, তাহাদের আর বার্ণিস্ করান হয় না। আপনি যদি তাঁহাদের ঘরে ঘরে গিয়া ঐ সকল জিনিস বার্ণিস্ করিয়া দেন, তাহা হইলে তাঁহারা আদরের সহিত আপনাকে কাজ দিবেন। এখন এজন্য কি কি জিনিসের দরকার, অগ্রে তাহার সংগ্রহ করুন।

১। এক বোতল বার্ণিস্। বিলাতি বার্ণিস্ কিনিতে হইলে আপনার অনেক দাম পড়িবে। আপনি ঘরে নিম্নলিখিত প্রকারে তৈয়ারী করুন—খুব কম পড়তা পড়িবে। ।৵০ আনা দিয়া এক বোতল মেথিলেটেড্ স্পিরিট (Methylated Spirit) এবং ।১০ আনা দিয়া পাত-গালা তিন ছটাক খরিদ করিয়া, খুব মিহি করিয়া ছাঁকিয়া ঐ বোতলের মধ্যে পূরিয়া, দুই দিন রৌদ্রে রাখিলে, বেশ বার্ণিস্ হইবে এবং ॥৵১০ আনায় এক বোতল মাল জন্মাইবে। বিলাতি বার্ণিস্ লইতে হইলে ইহার দেড়গুণ দর পড়িবে।

উপরোক্ত যে বার্ণিস্ হইল, উহাকে সাদা বার্ণিস্ বলে। যে কোন প্রকার কাঠে লাগাইলেই তাহার চাকচিক্য হইবে। তাহার পর কিছু খুন-খারাপীও (লাল রং হইবে) কিনিয়া রাখুন। লাল রং করিতে হইলে, ঐ সাদা বার্ণিসে একটু খুন-খারাপী মিশাইলেই হইবে; এবং হল্‌দে রং করিতে হইলে, একটু রামরসের গুঁড়া মিশাইয়া দিলেই চলিবে। যদি বেশ ভাল কাল রং করিতে হয়, তবে Black Japanese বার্ণিস্ কিছু কিনিয়া রাখিবেন। ফলতঃ, খরিদদারে যেরূপ চাইবে সেইরূপ করিয়া দিবেন। কাল ছবির ফ্রেমে Black Japanese বার্ণিস্ খুব খোল্‌তা হয়।

২। একটু সাদা পটিন্ আবশ্যক। সাদা পটিন্ কিনিতে পাওয়া যায় বটে, কিন্তু তৈয়ারী করিয়া লইলে খুব কম পড়তায় হয়। কি

করিয়া করিতে হয় লিখিতেছি। সফেদা একভাগ, একভাগ ফুলখড়ি, গর্জ্জন তৈল ও তিল-তৈলে মিশাইয়া বেশ আঁট করিয়া রাখিলে চলিতে পারে। একদিন অনেকটা তৈয়ারী করিয়া বেশ আঁট করিয়া রাখিবেন; তাহার পর পাতলা করিবার আবশ্যক হইলে, তৈল দিয়া পাতলা করিয়া লইবেন। অনেক স্থানে কাঠ জুড়িবার আবশ্যক হয়; একটু শিরীশ আটা রাখিলে সে কার্য্য চলিবে।

৩। শিরীশ-কাগজ কিছু, একখানি রঁাদার ফলা যাহাকে ঘিস-কাপের ফলাও বলে, একখানি মোটা বুরুষ, একটু ন্যাকড়া, দুইটী তুলি, ছুরি একখানি ও একটী মোটা ছুঁচ।

এই কয়েকটী জিনিস রাখিলেই আপনার কার্য্য বেশ চলিবে। এখন কি করিয়া কার্য্য করিতে হইবে তাহাই লিখিতেছি। আপনি যখন এ কাজ জানেন না, তখন সমস্ত বিষয় আপনাকে তন্ন তন্ন করিয়া বুঝাইয়া না দিলে, আপনি কার্য্য করিতে পারিবেন না ও আপনার কার্য্যে ভরসা হইবে না। মনে করুন, আপনাকে একটী কাঠের বাক্স বার্ণিস্ করিতে হইবে। প্রথমে আপনাকে দেখিতে হইবে, কাঠগুলি বেশ চিকন আছে কি না। যদি না থাকে, তবে ঐ রঁাদার পাত দিয়া আড়বাগে চাঁচিয়া চিকণ করিয়া লইয়া, শেষে একটু শিরীশ কাগজ দিয়া মাজিয়া লইলেই বার্ণিস্ মাখাইবার উপযোগী হইবে। তৈল ও ময়লা ধরিলে ও কাঠ ভাল পালিস না হইলে, বার্ণিস্ ভাল ধরে না বা দেখিতে ভাল হয় না। যদি বেশী তৈল ও ময়লা ধরিয়া থাকে, তবে একটু সাজীমাটী, সোডা বা সাবান দিয়া পরিষ্কার করিয়া লইবেন। যদি কোন স্থানে গর্ত্ত, ফাট বা চাক্‌লা উঠিয়া বেখাং হইয়া থাকে, তবে ঐ সকল স্থানে পটিন্ দিয়া ঠিক করিয়া লইবেন, এবং ঐ স্থানটী বার্ণিসের উপযোগী হইলে তবে বার্ণিস্ দিবেন। বার্ণিস্ দিতে হইলে বুরুষ দ্বারা দেওয়াই সুবিধা।

এইবারে বিবেচনা করিয়া দেখুন দেখি, ঐ কার্য্যের দ্বারা আপনার উপার্জ্জন হইবে কি না ? যদি প্রকৃতই আপনার সংসারে অচল অবস্থা হইয়া থাকে, তবে আপনি আমাকে ধন্যবাদ দিয়া আগ্রহের সহিত এ কার্য্য করিবেন ! কলে কাজ করা, মার্কাম্যানের কাজ করা, ষ্টিমারে কেরাণী হওয়া, জুতার দোকানে চাকরি করা, সাহেবদের গুদামে টালিম্যানি করা অপেক্ষা ইহা শতগুণে ইজ্জতের কাজ। দিন কাল যেরূপ হইয়াছে, তাহাতে বোধ হয় কিছু দিন পরে, ভদ্রলোক-দিগকে রাস্তার ঝাড়ুদারের কার্য্যও করিতে হইবে ! ব্রাহ্মণের সন্তান হইয়া যখন Honsly Departmentএ (হেঁসেল) ও হোটেল করিয়া ভাত বেচিতেছেন, তখন আপনি যে বার্ণিসের কাজ করিবেন, তাহাতে আর মান অভিমান করিতেছেন কেন ?

২৪। মৎস্যের ব্যবসায় ও আবাদ।

মৎস্যের ব্যবসায় নীচ লোকে করিয়া থাকে; কিন্তু আজ কাল জাত-ব্যবসার ঠিক নাই বলিয়া, ব্রাহ্মণেরা পর্য্যন্ত মৎস্যের ব্যবসা করিতেছেন। ইহাতে কম পুঁজিতে কাজ চলে এবং লাভ বেশী হয়। মণকরা ২৲, ৩৲, ৪৲ টাকা পর্য্যন্ত লাভ হয় বলিয়া, অনেক ইংরাজি-শিক্ষিত, সোণার চাসমাধারী বাবুরাও এ কার্য্য করিতেছেন। এ কার্য্যে নিজে মেছোদের মত পরিশ্রম না করিতে পারিলে, নানা প্রকারে লোকসান হইয়া থাকে। মৎস্য কোথায় কোথায় পাওয়া যায়, তাহার বিশেষ বিবরণ আমার প্রণীত "মহাজন-সখায়" বিশদভাবে লিখিয়াছি বলিয়া আর এখানে পুনরুল্লেখ করিলাম না। এখন কি করিয়া কার্য্য আরম্ভ করিতে হয়, তাহাই জানাইতেছি।

কার্য্যারম্ভ ও কাজের কথা।

এই কার্য্য দুই প্রকারে হইতে পারে। প্রথম—মৎস্যের চালানি কারবার। দ্বিতীয়—মৎস্যের আবাদি কার্য্য। চালানি কারবার করিতে হইলে একা বা চাকর রাখিয়া হয় না। হয় দুই জন বন্ধু মিলিয়া করিতে হয়,—না হয়, নিজের লোক লইয়া করিতে হয়। ইহা কাঁচা ব্যবসার কার্য্য; নিজে হাতে-হেতেরে না করিতে পারিলে নানাপ্রকারে চুরি হইয়া কার্য্যে লোকসান হয়। আর কম টাকায় কার্য্য চলে বলিয়া, অনেক শিক্ষিত ভদ্রসন্তান এ কার্য্য করিয়া বেশ লোকসান দিয়াছেন!

মৎস্য খরিদ করিবার সময় যেমন জেলেদের সঙ্গে সঙ্গে ঘুরিতে হয়, তেমনি বিক্রয় করিবার সময়ও তাহাদের সঙ্গে সঙ্গে ফিরিতে হয়। ব্যবসা করিতে হইলে ধার না দিলে ব্যবসা চলে না; বিশেষতঃ

পচামাল—বেশীক্ষণ রাখিবার উপায় নাই! ঠিক সময়ে মাল বিক্রয় না হইলে দর কমিয়া যাইবে এবং কোন পাইকার আগ্রহের সহিত লইবে না; কাজেই তাহাদের নিকট টাকা বাকী রাখিতে হয়। সেই জন্ত বলিতেছি যে, দুই জনে সমকক্ষ অংশীদার না হইলে এ কার্য্য চলে না। একজনকে খরিদের মোকামে থাকিয়া মৎস্য খরিদ করিয়া সময়-মত চালান দিতে হইবে; এবং আর এক জনকে ঠিক সময়ে ষ্টেসনে উপস্থিত থাকিয়া মাল ডিলিভারী লইয়া পাইকারদিগকে বিলি করিয়া দিতে হইবে। তাহার পর অপরাহ্নে তাহাদের নিকট টাকা আদায় করিয়া মোকামে পাঠাইতে হইবে।

কম টাকার কাজে ফের চালাইতে হইলে, সঙ্গে সঙ্গে টাকা আদায় না করিলে কার্য্য চলে না। তাহার পর বাজারের দ্বেষাদ্বেষি ও প্রতিযোগিতা (Competition) আছে। নূতন লোককে ব্যবসা করিতে দেখিলেই অন্যান্ত মহাজনেরা বাধা দিবার ও লোকসান করাইবার চেষ্টা করিবে। অমি প্রত্যক্ষ দেখিয়াছি যে, দেওঘরের বাজারে Competition করিতে করিতে অনেক সময় পড়তা দর অপেক্ষা কমমূল্যে বিক্রয় হইয়া থাকে। যে দিন বাজারে আমদানি বেশী হইবে, সেই দিন ৶৹ আনা হইতে ৶১৹ আনা দরে বিক্রয় হইবে; আবার যে দিন খুব কম আমদানি হইবে, সেই দিন ।৶৹ আনা হইতে ॥৹ আনা দরে বিক্রয় হইয়া থাকে।

আবাদের কথা।

এইবার মৎস্যের আবাদি কর্য্যের কথা লিখিতেছি। এই কার্য্যে প্রথম দুই বৎসরে কিছু মূলধনের আবশুক,—নহিলে ভালরূপ কার্য্য চলে না। আবাদি কার্য্য করিতে হইলে, কতকগুলি পুষ্করিণী জমা লইয়া কার্য্য আরম্ভ করিতে হয়। সহরের একটু বাহিরে ৮৲, ১০৲, ১৫৲, টাকায় খুব ভাল পুষ্করিণী পাওয়া যায়। তিন বৎসরের এগ্রীমেণ্টের কমে জমা

লওয়া উচিত নহে ; কারণ, সব বৎসর জল সমান হয় না। কাজেই লাভ-লোকসান বুঝিতে হইলে, তিন বৎসর দেখিতে হয়। প্রথম বৎসরে ৫টী পুষ্করিণী লইয়া কার্য্য আরম্ভ করুন ; তাহার পর দ্বিতীয় বৎসর হইতে ক্রমে ক্রমে বাড়াইবেন। একবার হাতে-কলমে ভাল করিয়া বুঝা দরকার ; নহিলে ঠকিতে হয়।

নূতন বন্দোবস্ত করিতে হইলে, বৈশাখ মাস হইতে করাই ভাল। প্রথমে পুষ্করিণীর পাড়ের গাছ-পালা বেশ করিয়া পরিষ্কার করাইবেন ; কারণ, জল হইলে পরিষ্কার করাইবার বড়ই অসুবিধা হইবে। পুষ্করিণীর মোয়ানটীও ঐ সঙ্গে ভাল করিয়া চাঁচিয়া ও পরিষ্কার করিয়া রাখিতে হইবে। তাহার পর জ্যৈষ্ঠ আষাঢ় মাসে বেশ জল হইলে, আবাদের জন্ম চেষ্টা করিতে হইবে। আবাদের পূর্ব্বে আপনাকে কতকগুলি সন্ধান জানিতে হইবে।

যে সকল পুষ্করিণী আপনি জমা লইয়াছেন, তাহার মধ্যে কোন্ পুষ্করিণীতে ডিম ভাল ফোটে, কোন্‌টীতে চালা-মৎস্য বেশী বাড়ে, প্রভৃতি সংবাদ জানিয়া রাখিবেন। তাহার পর বিবেচনা-মত ফোটান ডিম পাঁচটী পুষ্করিণীতে ছাড়িবেন। আবাদ করিবার পূর্ব্বে আগাছা মৎস্য, যথা—শোল, লেঠা, চিতল প্রভৃতি তুলিয়া ফেলিবেন। ঐ সকল মৎস্য থাকিলে নূতন ছোট ছোট মৎস্যগুলিকে খাইয়া ফেলিবে ; সেই জন্য উহার প্রতিকার অগ্রে না করিলে, ভবিষ্যতে জল বাড়িয়া যাইলে আর উহাদিগকে ধরিবার উপায় থাকিবে না।

এইবার কোন্ কোন্ জাতীয় মৎস্য ছাড়া আবশ্যক, তাহাই জানাইতেছি। আপনি যখন ব্যবসা করিতেছেন, তখন যাহাতে আপনার দু'পয়সা লাভ হয় সেই দিকে চেষ্টা করিতে হইবে ; কাজেই আবাদ করিবার সময় পোনা অর্থাৎ রুই, কাৎলা, মিরগেল, বাটা প্রভৃতির আবাদ করাই ভাল। তবে ডিমের মৎস্য ফেলিলে, তাহাতে পুঁটী,

মউরোলা, ডানকুনা, চেলা, চাঁদা, চিংড়ি, খোরসোনা, বোয়াল ও শোল প্রভৃতি কিছু কিছু থাকে। ফলতঃ চুণা মাছ বেশী জন্মিলে লাভ হয় না,—এই টুকু মোটামুটী বুঝিয়া রাখুন।

আবাদের পরেই বর্ষা নামিয়া পুষ্করিণী বেশ পরিপূর্ণ হইয়া যাইবে। পূর্ব্বেই বলিয়াছি যে, বর্ষা সব বৎসরে সমান হয় না। কোন বৎসরে হয়-ত প্রচুর পরিমাণে জল হইয়া খাল, বিল, পুষ্করিণী প্রভৃতি ভাসাইয়া দেয়; আবার কোন বৎসর হয়-ত এত কম জল হয় যে, পুষ্করিণী পোরে না। যাহা হউক,—বর্ষার সময় যাহাতে আপনার পুষ্করিণীগুলি সহজে পুরিয়া যায়, তাহার চেষ্টা করিবেন। পুষ্করিণীগুলি জলপূর্ণ হইলে মোয়ান বুজাইয়া দিবেন। তাহার পরও বেশী জল হইলে, জল নিকাশ করিবার চেষ্টা করিবেন; নহিলে সব মৎস্য ভাসিয়া যাইবে। এইরূপ ভাবে বর্ষা কাটিবে। মধ্যে মধ্যে খেপ্‌লা ও টানা-জাল ফেলাইয়া দেখিবেন—কিরূপ বাড়িতেছে। মধ্যে মধ্যে জাল না ফেলিলে মৎস্য বাড়িবে না,—তাহা যেন বেশ মনে থাকে। এইরূপ ভাবে লক্ষ্য রাখিতে থাকিবেন।

বিক্রয়ের কথা।

আশ্বিন মাসের প্রারম্ভ হইতে কিছু কিছু বিক্রয় আরম্ভ হইবে। যে পুষ্করিণীতে ভাল ডিম ফোটে, সেই পুষ্করিণীর চালা-মাছ কম সময়ের মধ্যে বড় হইয়া যায়। যদি বেশী হইয়া পড়ে—তবে কিছু বিক্রয় করিতে পারেন। তাহার পর এই সময়ে চুণা মৎস্য বেশ বড় হইয়া উঠে; তাহাও বিক্রয় হইতে পারে। এইরূপ ভাবে খরচ চালাইবার মত প্রথম বৎসরে কিছু কিছু করিয়া বিক্রয় করিবেন। দ্বিতীয় বৎসরে মৎস্য বেশ বাড়িবে; তখন আপনি ইচ্ছামত বিক্রয় করিবেন। এমন অনেক পুষ্করিণী আছে—যাহার চালা-মৎস্য বিক্রয় করিয়া বৎসর ৪০৲, ৫০৲ টাকা লাভ হয়!

উৎপাত উপদ্রবের কথা।

এইবার উৎপাত উপদ্রবের কথা লিখিতেছি। ব্যবসা করিতে হইলেই উৎপাত উপদ্রব ও ঝন্ঝাট্ সহ্য করিতে হয়। কাজেই নিম্নলিখিত বিষয়গুলির প্রতি আপনার বিশেষ লক্ষ্য করিতে হইবে :—

১। পুষ্করিণীতে যাহাতে পানা না জন্মে, সে বিষয়ে সর্ব্বদা লক্ষ্য রাখিবেন। পানা হইলে পুষ্করিণী খারাপ হইয়া মৎস্য মরিয়া যায়। বড় পানা বা টোকা পানা হইলে তত অসুবিধা নাই; কিন্তু ছোট ও ডিমি পানা হইলে বড়ই বেগ পাইতে হয়।

২। জল যাহাতে খারাপ হইয়া না যায়, সে বিষয়ে যেন বিশেষ লক্ষ্য থাকে; কারণ, জল খারাপ হইলে চাঁদা লাগিয়া মৎস্য মরিয়া যাইবে।

৩। পুষ্করিণীতে যাহাতে সেওলা, গাঁজ প্রভৃতি না জন্মে, সে বিষয়েও বিশেষ লক্ষ্য রাখিবেন। একবার গাঁজ হইলে তাহা পরিষ্কার করা কঠিন।

৪। জল কমিয়া আসিলে ভোঁদড়ের বড়ই উপদ্রব হয়; রাত্রে তাহারা মৎস্য খাইয়া থাকে। ইহারও প্রতিকার দরকার।

৫। দিবসে বা রাত্রে যাহাতে চুরি করিয়া কেহ মৎস্য ধরিতে না পারে, সে বিষয়ে যেন বিশেষ লক্ষ্য থাকে।

লাভালাভের কথা।

এইবার লাভালাভের কথা লিখিব। কথায় আছে :—

"লিখিবে পড়িবে মরিবে দুঃখে,
মৎস্য ধরিবে খাইবে সুখে!"

প্রথমতঃ, বার মাস ইচ্ছাসুখে নানাপ্রকার মৎস্য খাওয়া বেশ চলিবে। দ্বিতীয়তঃ—দ্বিতীয় বৎসর হইতে বৎসরে ৩০০৲—৩৫০৲

টাকা পর্য্যন্ত আয় দাঁড়াইবে। এই কার্য্য করিতে হইলে একজন পাকা জেলেকে হাতে রাখিতে হয়। একজন পেটাও জেলে না রাখিলে আপনি সকল আঁত-ঘাঁত জানিতে পারিবেন না। তবে আমি যতদূর পারিলাম—এই পুস্তকে খুলিয়া লিখিলাম; ইহার দ্বারা আপনার অনেক উপকার হইবে। মনে রাখিবেন, ইহা লেখকের লেখনী নহে,—কবির কল্পনা নহে;—বহুদর্শিতা ও হাতে-কলমের গূঢ়তত্ত্ব!

২৫। তরি-তরকারির ব্যবসা।

বাগানের কার্য্য প্রসঙ্গে তরি-তরকারির ব্যবসায় সম্বন্ধে পূর্ব্বে অনেক আভাস দিয়াছি। এখানে ঐ ব্যবসাটী স্বতন্ত্রভাবে কি করিয়া চালাইতে হয়, তাহার বিষয় খুলিয়া লিখিতেছি। দুই জনে মিলিয়া এই কার্য্য আরম্ভ করুন। ৫০৲ টাকা করিয়া ১০০৲ টাকা মূলধনে বেশ কার্য্য চলিবে,—অথচ মাসে প্রত্যেকের ৩০৲ টাকার উপর রোজকার হইবে। যখন পেট্‌টাই সর্ব্বস্ব, তখন ভাল মন্দ ফলমূল ও তরি-তরকারি খাওয়াটা ত বেশ চলিবেই এবং সঙ্গে সঙ্গে লাভও দেখিতে পাইবেন। এখন কি করিয়া কার্য্য আরম্ভ করিতে হইবে, তাহাই লিখিতেছি।

কার্য্যারম্ভ ও কাজের কথা।

বেশ বড় হাটে বা বাজারে তরি-তরকারি বিক্রয় করা লাভজনক। প্রথমে এমন একটী হাট ঠিক করুন, যেখানে আপনাদের কার্য্য বেশ চলিবে। মনে করুন,—কলিকাতার বাজারে আপনারা বিক্রয়ের স্থান নির্দ্দিষ্ট করিলেন। এখন কোথা হইতে মাল সংগ্রহ করিলে সুবিধা হইতে পারে, তাহাই জানাইতেছি। কলিকাতার চতুঃপার্শ্ববর্ত্তী পল্লিগ্রামে যথেষ্ট পরিমাণে তরি-তরকারি সুবিধা-দরে পাওয়া যায়। যেখানে সুবিধা, সেই স্থান হইতে কার্য্য করিতে পারেন।

এককাজ করুন,—সেওড়াফুলীর হাট হইতে খরিদ করিবার একটি কেন্দ্র (centre) করুন। সেওড়াফুলির হাটে হাটবার দিনে যথেষ্ট পরিমাণে তরি-তরকারির আমদানি হইয়া থাকে। ঐ স্থান হইতে খরিদ করিয়া চালান দিতে পারিলে বেশ লাভ আছে। এখন ঐ স্থানে একটী বাসা করিয়া থাকিবার বন্দোবস্ত করুন। তারকেশ্বর-লাইন হইতেও সুলভে তরি-তরকারি খরিদ করিয়া আনিলে হাটের দর অপেক্ষা অনেক সুবিধা হইতে পারে। এইরূপ ভাবে একজন ক্রমাগত খরিদ করিয়া বাসায়

জমা করিতে থাকুন এবং একজন বিক্রয় করিবার চেষ্টা করুন। এ কাজে যন্ত্রপাতির মধ্যে বড় বড় ঝুড়ি ও বাজ্‌রা আবশ্যক এবং ঐ বাজ্‌রাগুলি যেন জাল দিয়া ঘেরা থাকে,—এইরূপ ভাবে সুতুলির জাল সংগ্রহ করিয়া লইবেন এবং বাজ্‌রাগুলিতে নিজের নাম লিখিয়া রাখিবেন।

বিক্রয়ের কথা।

এইবার বিক্রয়ের কথা খুলিয়া লিখিতেছি। প্রত্যহ বৈকালে, যতগুলি পারিবেন, ততগুলি বাজ্‌রা সাজাইয়া ফেলিবেন। এক এক রকমের জিনিস একটী বাজ্‌রাতে সাজাইতে পারিলেই ভাল হয়; একটী বাজ্‌রাতে দুই তিন রকম জিনিস দিলেও চলিবে। মজুত জিনিসের সমস্ত একদিনে চালান দিবেন না; প্রত্যহ যোগান থাকে এমন ভাবে বাজ্‌রা তৈয়ারী করিবেন।

সেওড়াফুলির ঘাট হইতে প্রত্যহ "গহনার নৌকা" কলিকাতায় যাতায়াত করে। মাঝীরা প্রায়ই রাত্রিতে নৌকা খুলিয়া ভোরে কলিকাতায় পৌঁছিয়া থাকে। নৌকাওয়ালারা মণপ্রতি, বস্তাপ্রতি, টীন-প্রতি, পিপা-প্রতি বা বাজ্‌রা-প্রতি ‹৫, ‹১০, ৵০ আনা পর্য্যন্ত ভাড়া লইয়া থাকে। ভাড়া খুব কম অথচ তছরুপাতের তেমন ভয় নাই এবং অল্প সময়ের মধ্যে পৌঁছাইয়া দেয়। প্রতিদিন রাত্রে আপনার বাজ্‌রা কয়খানি ঐ গহনার নৌকায় বোঝাই দিয়া ঐ নৌকাতেই আপনাকে যাইতে হইবে; কারণ, আপনার খোলা বাজ্‌রা—দুষ্টলোকে খুব সহজে চুরি করিতে পারিবে; সেইজন্য চড়নদার হইয়া যাইতে হইবে।

একাজে এই কষ্টটুকু সহ্য করিতে হইবে। লোকে ষ্টীমারে ২৪ ঘণ্টা চাকরি করিয়া কষ্ট সহ্য করিতে পারে; আর আপনারা ঠিক-সময়ে ঘরে খাইয়া নৌকায় রাত্র কাটাইতে পারিবেন না? বর্ষাকালে একটু বিশেষ কষ্ট হয় বটে; কিন্তু অন্য সময়ে তত কষ্ট হয় না। আবার একদিকে যেমন

বর্ষাকালে কষ্ট,—তেমনি গ্রীষ্মকালে বেশ আরাম আছে। গ্রীষ্মকালের গরমে লোকের ঘুম হয় না; আর আপনি দিব্য গঙ্গার শীতল বাতাস সেবন করিতে করিতে সুখে নিদ্রা যাইবেন!

প্রাতঃকালে নৌকা কলিকাতার জগন্নাথ ঘাটে পৌঁছিবে। তথায় দেখিবেন যে, বাজারের তরকারি-বিক্রেতারা খরিদ করিবার জন্য বাজ্‌রা হাতে করিয়া দাঁড়াইয়া আছে। আপনি বাজরাগুলি গঙ্গার ধারে নামাইলেই দেখিবেন,—দলে দলে খরিদার আসিয়া দর দিতেছে। দুই চারি দিন কার্য্য করিলেই দরের আঁচ বুঝিতে পারিবেন, এবং যাহার দর বেশী হইবে তাহাকে বিক্রয় করিয়া নগদ টাকা লইবেন। ক্রেতারাও তাড়াতাড়ি মুটেদের দ্বারা আপনাদের বাজ্‌রাগুলি খালি করিয়া দিবে। আপনিও বাজ্‌রাগুলি মাঝির জিম্মায় রাখিয়া দিয়া, হাওড়া ষ্টেসনে আসিয়া ১০টার মধ্যে বাসায় পৌঁছিবেন।

প্রত্যহ একজন যাইবেন না;—কার্য্য শিখিবার জন্য পাল্‌টা-পাল্‌টী করিয়া যাইবেন। এইরূপ ভাবে কলিকাতার সন্নিকটস্থ নানা স্থান অনুসন্ধান করিবেন। যাঁহার যেখানে সুবিধা হইবে, তিনি সেই স্থান হইতে কার্য্য আরম্ভ করিতে পারেন।

লাভালাভ।

এ কাজে লোকসান হইবার ভয় কিছু মাত্র নাই। নগদ টাকায় যেমন মাল কিনিবেন, তেমনি নগদ টাকায় মাল বিক্রয় করিবেন; সুতরাং হাতে-হাতে লাভ দেখিতে পাইবেন। কেমন কাজটী? আপনাদের মনে লাগিল কি? ১০৲, ১৫৲ টাকার চাকরি না করিয়া এ কাজ করিলে দোষ কি? আমি ত বলি, এ খুব সুখের কাজ! এত কম টাকায় কত রকমের কাজ রহিয়াছে; অথচ চাকুরে-বাবুদের তাহা নজরে লাগে না বা করিতে ইচ্ছা করে না!

২৬। ধনীলোকের ব্যবসায়।

এই পুস্তকখানি যতদূর ভাল হইতে পারে, এবং যাহাতে ধনবান ও নির্ধন—সকল লোকের উপকার হইতে পারে, তাহাই করা আমার উদ্দেশ্য। মধ্যবিত্ত ও ২০৲—৩০৲ টাকা মাস-মাহিয়ানার চাকরেদের অর্থ উপার্জ্জনের অনেক প্রকার উপায় লিখিলাম। এখন ধনীলোকের টাকা খাটাইবার সম্বন্ধে যদি কিছু না লিখি, তাহা হইলে পুস্তকখানি সর্ব্বাঙ্গসুন্দর হয় না। কাজেই যাহাদের অর্থ আছে, তাহাদের টাকা কি কি প্রকারে খাটাইলে ধনবৃদ্ধি হইতে পারে—তৎসম্বন্ধে কয়েকটী বিষয়ে এখানে জানাইব।

যাঁহাদের যথেষ্ট অর্থ আছে, তাঁহারা লোকসানের ভয়ে সহজে ব্যবসা করিতে চান না; কম সুদে কোম্পানির কাগজ বা ব্যাঙ্কে জমা রাখা, সেয়ার কেনা প্রভৃতিতে টাকা খাটাইয়া থাকেন। উপরোক্ত প্রকারে টাকা জমা রাখিলে যদিও খুব কম সুদ পাওয়া যায় বটে, কিন্তু টাকার লোকসান হইবার ভয় নাই। কিন্তু বুদ্ধিমান ও শিক্ষিত ব্যক্তিবা তাহা করেন না; তাঁহারা নানা উপায়ে টাকা খাটাইতে চান। অনেকে ব্যবসা করিতে সাহস করেন না; তাহার কারণ—তাঁহারা কাহাকেও বিশ্বাস করিতে পারেন না; লোকসানের ভয় বেশী করিয়া থাকেন; সামান্য লোকের হাতে টাকা রাখিতে তাঁহাদের দুর্ভাবনা হয়। আবার এমন অনেক ব্যক্তি দেখিয়াছি যে, তাঁহাদের অর্থ থাকিলেও, ব্যবসায় না করিয়া, সামান্য বেতনে চাকরি করিতেছেন! এমন ব্যক্তিও অনেক আছেন, যাঁহারা ব্যবসায়ে অনভিজ্ঞ বলিয়া, কি ব্যবসা করিবেন তাহা ঠিক করিয়া উঠিতে পারেন না। এমনও দেখিয়াছি যে, হয়-ত প্রথমে একটী সামান্য ব্যবসায় আরম্ভ করিয়া, প্রথম ক্ষেত্রে লোকসান দিয়া, তাঁহাদের মন একেবারে বিগড়াইয়া গিয়াছে। এই

সকল নানা কারণে, তাঁহারা হটাৎ ব্যবসা-কার্য্যে মূলধন না খাটাইয়া, কোম্পানির কাগজ ও ব্যাঙ্কে টাকা জমা দিয়া, নির্ভাবনায় সামান্য সুদের উপর নির্ভর করিয়া থাকেন।

কিন্তু আমি বলি—এ সকল যুক্তি ভাল নহে। সংসার যখন কর্ম্ম-ক্ষেত্র, তখন বাঁদি সুদে মূলধন খাটান মূর্খতার পরিচয় মাত্র! সাহসের উপর বুক বাঁধিয়া কার্য্য করিলে নিশ্চয়ই ধনবৃদ্ধি হইবে। সংসার-ধর্ম্ম করিতে হইলে দশজনকে প্রতিপালন করিতে হয়; দীন-দুঃখীকে অন্ন দিতে হয়; অতিথি-সৎকার করিতে হয়; দায়-অদায়ে গরিব লোকদিগকে সাহায্য করিতে হয়; ব্রাহ্মণ, স্বজন ও বন্ধুবান্ধবগণকে খাওয়াইতে হয়; দেব-সেবাদি করিতে হয়। এ সকল কর্ম্ম না করিলে সংসারে সুখ হয় না। প্রকৃত যিনি কর্ম্মী, তিনি কখনও ব্যাঙ্কে টাকা জমা রাখিয়া ঘরে চুপ করিয়া বসিয়া থাকিবেন না। ঘরে বসিয়া নিজের এক্তারে কতকগুলি ব্যবসার কথা এখানে লিখিলাম। আশা করি ধনী মহাশয়েরা নিজের সুবিধামত কোন একটী লইয়া কার্য্য করিলে আমার শ্রম সফল হইবে।

বাঁদী কারবার।

এক কাজ করুন,—বাঁদী ব্যবসা আরম্ভ করুন। ইহাতে আপনার লোকসান হইবার আশঙ্কা নাই এবং পরহস্তে যাইবার ভয়ও নাই। আপনি যখন ব্যবসার কিছুই জানেন না, তখন মোটামুটি সহজ-বুদ্ধির দ্বারা আপনার যাহা পোষাইবে ও মনে লাগিবে, তাহাই আপনাকে জানাইতেছি। আপনার ঝন্‌ঝাট্ যত কম হয়—ততই ভাল। এখন বাঁদী কারবারটী কি করিয়া করিতে হইবে, তাহাই আপনাকে খুলিয়া লিখিতেছি।

বাঁদী কারবার করিতে হইলে নওয়ালির সময় কোন জিনিস

খরিদ করিয়া রাখিতে হইবে এবং চড়ার মুখে বিক্রয় করিতে হইবে; এইটী সহজ উপায়। তাক্ বুঝিয়া জিনিস রাখিতে পারিলে লোকসান হইবার কোন ভয় নাই। নেহাত যদি বাজার মন্দা যায়, তবে আপনার মূলধনের ক্ষতি হইবে না। এখন কি জিনিসের আপনি বাঁদী করিবেন, তাহাই আপনাকে স্থির করিয়া লইতে হইবে। এই কারবার করিবার পূর্ব্বে বাজারে বেশ ভাল ও ধনী আড়তদারের সহিত আলাপ পরিচয় করিয়া লইবেন। এক কাজ করুন,—চালের কারবার করুন। বেশ ভাল কাজ; পচিবার ভয় নাই এবং বাজার নরম থাকিলেও লোকসান হইবার ভয় নাই—বরং বেশী দিনের পুরাতন হইলে বেশী দরে বিক্রয় হইবে।

সাধারণতঃ পৌষমাস হইতে নূতন চাল গোলায় আমদানি হইতে থাকে এবং চৈত্রমাস পর্য্যন্ত বেশ জোরের সহিত আমদানি হয়। প্রথম আমদানির মালে কিছু শুকৃতি বেশী যায়; তা' ছাড়া দরের আঁচ পাট পাওয়া যায় না। বাঁদী রাখিতে হইলে মাঘের শেষ ও ফাল্গুনের প্রথমের মধ্যে বাঁদী রাখা উচিত। আপনি যে আড়তদারের সহিত কার্য্য করিবেন, তাহার সহিত পরামর্শ করিয়া, সেই সময় তাহার গোলা হইতে চাল খরিদ করিয়া, তাহার গোলাতে বস্তাবন্দি করিয়া একটি গুদামে রাখিয়া দিবেন। এক রকমের চাল সমস্ত কিনিবেন না,—সরুমোটা দুই তিন রকমের এমন চাল কিনিবেন, যাহা সচরাচর দোকানদারেরা বিক্রয় করিয়া থাকে।

আড়তদারের মারফৎ খরিদ ও বিক্রয় করিলে তাহাকে দু'তরফা আড়ত দিতে হইবে,—এই আশায় আড়তদার আপনাকে যত্ন করিবে। সকল স্থানে বাজারের সেরেস্তা অনুসারে গুদাম-ভাড়া লাগে না; কাজেই আপনার গুদামভাড়া বাঁচিয়া যাইবে। যদি আপনার আড়তদারকে তত বিশ্বাস না হয়, তবে নিজের এক্তারে চাল রাখিবেন, অথবা বাটীতে স্থান থাকিলে রাখিবেন। বিশিষ্ট

আড়তদারের ঘরে মাল রাখিতে ভয় নাই। যদি খুব বেশী টাকার মাল বাঁদী রাখিতে চান, তবে একস্থানে সমস্ত মাল খরিদ ও বাঁদী না রাখিয়া, দুই তিনটী আড়তে মাল খরিদ করিয়া রাখিবেন।

যে সময়ে আপনার মাল খরিদ হইবে এবং যে পর্য্যন্ত না বোরা সেলাই হয়, সেই পর্য্যন্ত বিশেষ লক্ষ্য রাখিবেন; তাহার পর ভাল করিয়া গোলাজাত করিয়া রাখিবেন। মধ্যে মধ্যে গুদামগুলি খুলিয়া একবার দেখিবেন, যে ইন্দুরে বা অন্য কোন প্রকারে চাল নষ্ট হইয়া যাইতেছে কি না। এইরূপ ভাবে কয়েক মাস কাটিয়া বর্ষা আগত হইলে দেখিবেন বাজার কিছু কিছু তেজ হইতে থাকিবে। পুরা বর্ষার সময় দেহাতের আমদানি বন্ধ হইয়া যাইবে, কাজেই বাজার কিছু তেজ হইবে। শ্রাবণ মাস হইতে বিক্রয় আরম্ভ করিলেই বেশ ভাল হয়, অথবা আড়তদারের সহিত পরামর্শ ও বাজারের অবস্থা বুঝিয়া বিক্রয় করিয়া ফেলিবেন। ইহাতে খরচ-খরচা বাদে মণকরা ৷৷০ আনা হইতে ১৲ টাকা পর্য্যন্ত লাভ হইতে পারে। আর যদি বাজার সমভাব যায়, তবে অপেক্ষা করিবেন; বৎসরের মধ্যে দুই একবার তেজ হইবেই, ইহাতে সন্দেহ নাই।

উদাহরণ।

মনে করুন, আপনি যদি এক হাজার মণ চাল খরিদ করেন এবং গড় ৪৲ টাকা পড়তা হয়,—তাহা হইলে ৪০০০৲ হাজার টাকা আপনার দাম লাগিবে। যদি খরচ-খরচা বাদে মণপ্রতি অন্ততঃপক্ষে ।০ আনা লাভ হয়, তাহা হইলে ২৫০৲ টাকা হইবে। হয়'ত ৪ মাসের মধ্যে আপনার টাকা আদায় হইবে। আর ৩৷৷০ টাকা সুদের কোম্পানীর কাগজ হইলে উপরোক্ত ৪ হাজার টাকার মূলধনে ১০৫৲ টাকা সুদ আসিবে। এখন দেখুন, ১৪৫৲ টাকা আরো বেশী পাইবেন। ইহাই খুব কম লাভের

হিসাব দেওয়া হইল। সাহসের উপর ভর করিয়া হাতে কলমে করিয়া দেখুন—লাভ হয় কি না!

চাল ছাড়া এমন অনেক জিনিস আছে, যাহা রাখিলে ঐ প্রকার বা উহাপেক্ষা বেশী লাভ হইতে পারে। আমার কৃত "মহাজন-সখা" পুস্তকে জিনিসের বিবরণে তাহা দেখিতে পাইবেন। আর এখানেও কতকগুলি জিনিসের নাম দিলাম, যথা :—

ধান, কলাই, মুগ, সরিসা, ঘৃত গুড়, গম, পোস্তদানা, রেড়ী, ধনে, সুপারি, গোলমরিচ, মৌরী, পাট, শন, গালা, রসুন, তুলা।

মাল বন্ধকী রাখা।

বেশী সুদে টাকা খাটাইতে হইলে, মাল বন্ধকী রাখিয়া মাসিক শতকরা ৸০ আনা হইতে ১৲ টাকা পর্য্যন্ত সুদে খাটে। যেখানে বড় বড় গোলা আছে, সেইখানে এই কাজ বেশ চলিয়া থাকে। মাল খরিদের সময় তাহাদের বড় টাকার টান হয়, ধার না করিলে কার্য্য চলে না। সে সময় ব্যাপারির মাল আসিলেই ব্যাপারিকে নগদ টাকা দিতে হয়, নহিলে ব্যাপারি থাকে না। আবার কেহ কেহ বাজারের অবস্থা বুঝিয়া ২।১ মাসের জন্য বাঁদি রাখেন। সকলকার বাঁদি রাখিবার টাকায় কুলায় না—কাজেই সেই সময়ে সুদে টাকা ধার করিয়াও তাঁহারা লাভবান হইয়া থাকেন।

এই সকল মহাজনেরা মাল বন্ধকী দিয়া টাকা ধার করেন; অর্থাৎ যে গুদামে মাল রাখা হয়, তাহার উপস্থিত বাজারের মূল্য ধরিয়া ধনীর নিকট টাকা লইয়া থাকেন। মনে করুন, কোন গোলাদার একটী গুদামে ২০০ শত বস্তায় ৪০০ মণ চাল রাখিলেন। তাহার উপস্থিত মূল্য ৮৲ টাকা বোরা দরে ১৬০০৲ টাকা হয়। এখন ঐ গোলাদার

কোন ধনীর নিকট একখানি ৵০ আনা দামের ষ্টাম্প-কাগজে লেখা পড়া করিয়া ও গুদামের মাল দেখাইয়া, সেই গুদামের চাবি ধনীর নিকটে রাখিয়া দিয়া, ১৬০০৲ টাকা লইলেন।

ধনী মহাশয়, ঐ গুদামের চাবি, নিজের কাছে রাখিয়া, টাকা দিলেন। তাহার পর, ২।১ মাস পরে যখন বাজার তেজ হইল, তখন ঐ গোলাদার আসিয়া বলিলেন,—৫০ বোরা চাল বিক্রয় করিব। ধনী মহাশয় ঐ ৫০ বোরার মূল্য ৪০০৲ টাকা লইয়া গুদাম হইতে মাল বাহির করিয়া দিলেন। এইরূপ ভাবে গোলাদার যেমন যেমন মূল্য দিতে লাগিল, তেমনি তেমনি বোরা বাহির করিতে লাগিল। শেষে যখন সমস্ত বোরা বাহির হইল, তখন ধনী মহাশয়, আপনার সুদের কাট্‌তি ব্যাজ কসিয়া সুদ আদায় লইলেন। এইরূপ ভাবে বড় বড় বাজারে অনেক ধনীমহাজন নানা প্রকার মাল বন্দকী রাখিয়া যথেষ্ট টাকা খাটাইয়া থাকেন। এ কাজে তত ভয় নাই, অথচ কম সুদে কোম্পানির কাগজ কেনা অপেক্ষা ইহাতে অনেক বেশী পরিমাণে সুদ পোষায়।

কুঠিয়ালির কাজ।

যাঁহাদের বেশী মূলধন আছে, তাঁহারা কুঠিয়ালির কাজ করিতে পারেন। কুঠিয়ালি কাজ কেবল টাকার ফের;—কুঠিয়ালেরা বিনা স্বার্থে কোন লেনা-দেনা করেন না। বাজারে সকল মহাজনের সঙ্গে খুব সদ্ভাব আছে, কিন্তু সুদেরবেলা কাহারও খাতির রাখে না। বাস্তবিক পক্ষে চক্ষুলজ্জা করিতে হইলে, এ ব্যবসা চলে না। কুঠিয়ালি কাজ কি, তাহা বোধ হয় অনেকে বোঝেন না—সেই জন্য খুলিয়া লিখিতেছি।

কুঠিয়ালি কাজ কেবল টাকার আদান-প্রদান। অনেকটা পোদ্দারের কাজের মতন। ইহাঁরা সকল সময়ে আদান প্রদান করিয়া থাকেন

এবং ইহাঁদের কাছে নগদ টাকা, খুচরা নোট, নম্বরী নোট, গিনি, রেজকী ও পয়সা যথেষ্ট পরিমাণে সর্ব্বদা মজুত থাকে। ইহাঁদের নিম্নলিখিত প্রকারের আদান প্রদান হইয়া থাকে।

ইহাঁদের হুণ্ডীয়ানি কার্য্য আছে, ব্যাঙ্কের চেকের টাকা ইহাঁরা দিয়া থাকেন, টাকা দিলে নোট বদলাই করিয়া থাকেন, নোট দিয়া টাকা রেজকী পয়সাও দিয়া থাকেন। মোট কথা, টাকার সকল প্রকার বিনিময় ইহাঁদের নিকট হইয়া থাকে। কোম্পানির কাগজ বন্ধক রাখিয়া টাকা প্রদান করিয়া থাকেন; সোণা, রূপা ও জমী জমার বন্ধকী কার্য্য করিয়া থাকেন, সোণা রূপা বিক্রয়ের কার্য্যও করিয়া থাকেন। এই সকল কার্য্যে ইহাঁরা সুদ ও বাটা লইয়া থাকে। আপনি জিনিস বন্ধক রাখিতে গেলে, যেমন মাসিক হিসাবে আপনাকে সুদ দিতে হইবে, তেমনি আপনি যদি ১০০৲ টাকার একখানি নোট লইয়া টাকা চান, তবে আপনাকে শতকরা ৵০, ৶০, ।০ আনা বাটা দিতে হইবে। আবার কেহ হয়'ত নগদ ১০০৲ শত টাকা লইয়া একখানি ১০০৲ শত টাকার নোট চান; তাঁহাকেও ঐ হারে বাটা দিতে হইবে। তাঁহারা আদানে ও প্রদানে দুই তরফে বাটা লইবেন, ঠিক শাঁকের করাতের মতন কাটিবেন। তাহা হইলেই দেখুন, ১০০৲ টাকায় তাঁহাদের ডবল বাটা পোষায়। একখানা ১০৲ টাকার নোট ভাঙ্গাইতে গেলেও ৴১০ আনা বাটা লইবেন। তাঁহারা আসল ছাড়িবেন ত সুদ ছাড়িবে না!

দেশে থাকিয়া ও বাটীতে বসিয়া একার্য্য বেশ চলিতে পারে। আজকাল জমীদারীর যেরূপ ঝন্‌ঝাট্ হইয়াছে, তাহাতে মামলা মকর্দ্দমা করা অপেক্ষা এ কাজ করা খুব ভাল। ধনী মহাশয়েরা কোম্পানির কাগজ, সেয়ার প্রভৃতিতে টাকা না খাটাইয়া যদি এরূপ ভাবে টাকা খাটান, তাহা হইলে একটী ব্যবসার ঠাট বজায় থাকে এবং পুত্রেরা বেকার বসিয়া না থাকিয়া এই কার্য্য শিক্ষা করিলে, ভবিষ্যতে তাহাদের বুদ্ধিবৃত্তি

প্রস্ফুটিত হইবে, বদচাল ছাড়িবে, মদ ও বেশ্যায় টাকা নষ্ট করিবে না, বরং অর্থ যাহাতে বৃদ্ধি ও রক্ষা হয়—সে বিষয়ে তাহাদের যত্ন হইবে।

সুদের কাজ যাঁহারা করিয়াছেন, তাঁহারা সহজে বাজে পয়সা খরচ করিতে চান না। সুদ খাইতে খাইতে এমনি স্বভাব হইয়া যায় যে, স্ত্রীর জন্য ৫০০৲ টাকা দিয়া একটী গহনা গড়াইলে মাসে ৫৲ টাকা সুদের লোকসান মনে হয়! বাঙ্গালী ব্যবসায়ী অপেক্ষা মাড়োয়ারী জাতিরা সুদের কাজ খুব বোঝে;—উহাদের সকল লেনা-দেনাতে সুদ বই কথা নাই,- যেন "চোরে চোরে মাস্তুতো ভাই!" কথায় আছে—"টাকার সুদ, মোষের দুধ আর * *" যাহারা খাইয়াছেন, তাঁহারা কখনও ভুলিতে পারেন না।

নৌকার ব্যবসা।

যাহাদের নদীর ধারে বাস এবং যে নদীতে নৌকা চলিতে পারে, সেই স্থানে এই ব্যবসা বেশ চলিতে পারে। কিছু টাকার কাট আনাইয়া ছোট বড় কতকগুলি নৌকা তৈয়ারী করিয়া ফেলুন, তাহার পর ঐ নৌকা মাঝিদিগকে মাসিক হিসাবে ভাড়া বিলি করিয়া ফেলুন। অনেক মাঝি আছে, তাহাদের নৌকা তৈয়ারী করিবার সঙ্গতি নাই; তাহারা পরের বা মহাজনের নৌকা ভাড়া লইয়া নিজের ব্যবসা চালাইয়া থাকে।

ছোট বড় নৌকা না রাখিলে আয় বেশী হয় না। এই সকল ছোট ছোট জেলে ডিঙ্গি ও পান্সীতে মাসিক ৩৲, ৩৷৹ টাকা এবং বড় বড় ৪০০/—৫০০/ মণ মাল বোঝাই নৌকাতে মাসিক ৬৲ ৭৲ টাকা ভাড়া পাওয়া যায়। এই সকল মাঝিরা ঠিক মাসিক ভাড়া আদায় দিয়া থাকে। দুই হাজার টাকা খাটাইলে মাসিক ৫০৲ টাকা বেশ আয় হইতে পারে। অনেক লোক এমন আছেন যাঁহারা বেশী ঝন্‌ঝাট্ পোহাইতে চান না; তাঁহারা এই কার্য্য করিয়া থাকেন।

কোম্পানির কাগজ কিনিয়া ৩৷৷০ টাকাতে সুদ খাটান অপেক্ষা এইরূপ ভাবে টাকা খাটানতে অনেক পরিমাণে বেশী আয় হইয়া থাকে। নিষ্কর্ম্মার মত বসিয়া থাকা অপেক্ষা এইরূপ কার্য্যে বাঙ্গালী ধনীরা কেন মূলধন বৃদ্ধি করিতে চান না—তাহা বুঝিতে পারি না। হুজুকে না মাতিয়া এই সকল কাজ করা কি সুবিধাজনক নহে ?

সুদ-ভরণার কাজ।

সহরের লোকে সুদ-ভরণার কাজ বোঝেন না। পল্লিগ্রামে সুদ-ভরণা কাজের খুব চলন আছে। লোকের অবস্থা খারাপ হইলে, অথবা টাকার দরকার হইলে, লোকে জমী সুদ ভরনা হিসাবে বন্ধক দিয়া টাকা লইয়া থাকে। তাহারা মহাজনের টাকা দিয়া জমীটী দখল করিতে থাকে এবং জমীর উপস্বত্ব যাহা হইবে, সমস্তই নিজে ভোগ করিয়া থাকে। খাতককে ইহার জন্য কোন সুদ দিতে হয় না ; জমীর উপস্বত্ব সুদরূপে শোধ হইয়া থাকে। ইহাতে মহাজনের লাভ বেশী হয় এবং খাতকের লোকসান হয়। পল্লিগ্রামের লোকেরা ইহা জানিয়াও এইরূপ ভাবে জমী বন্ধক দিয়া থাকেন। দেশাচার অনুসারে এইরূপ কার্য্য হইয়া থাকে। এইরূপ সুদ-ভরণার কার্য্য করিয়া মহাজনের সুদে টাকা ধার দেওয়া অপেক্ষা, সুদ-ভরণায় অধিক লাভ হইয়া থাকে। সহরের ধনী মহাশয়েরা নিকটস্থ কোন বিশিষ্ট পল্লিগ্রামে বসিয়া তাঁহাদের টাকা এইরূপ ভাবে খাটাইতে পারিলে যথেষ্ট লাভ হইতে পারে। কিন্তু দুঃখের বিষয়, বাবুয়ানী চাল ছাড়িয়া এ সকল বৃত্তি করে কে ? পল্লিগ্রামে বসিয়া যে কেবল সুদ-ভরণার কাজ চলে, এমত নহে ; আরও নানাপ্রকারের বন্ধকী কাজে যথেষ্ট আয় হইতে পারে।

কৃষকদিগকে টাকা ধার দিলে শতকরা ১৲ হইতে ২৲ ও ৩৲

টাকা পর্য্যন্ত সুদ পাওয়া যায়। ধান চাল ধার দিলে সইয়া দেড়িয়া পর্য্যন্ত পাওয়া যায়। ইহাতে সুদের অপেক্ষা পড়তা বেশী পড়ে। লোকের চোখে আঙ্গুল দিয়া না দেখাইলে আজকাল লোকের চৈতন্য হয় না! শতকরা ৩॥০ টাকা হইতে ৫৲ টাকা পর্য্যন্ত সুদের সেয়ার কেনা অপেক্ষা ইহা শতগুণে ভাল! জয়েন্ট-ষ্টক কোম্পানির হাতে টাকা দেওয়াও যা—আর গঙ্গার জলে ফেলিয়া দেওয়াও তা! লেখাপড়া শিখিয়া লোকের যে এসকল বুদ্ধি কেন জোগায় না, তাহা বুঝিতে পারি না। আচ্ছা—আর একটী কাজ করুন।

অনেক রকম ব্যবসার কথা আপনদিগকে খুলিয়া লিখিলাম। এইবার গরিবের যাহাতে উপকার হয় ও আপনার স্বার্থ-সিদ্ধি হয় সেইরূপ একটী ব্যবসার কথা লিখিতেছি। মনে করুন, কোন এক ভদ্রলোক অর্থাভাবে নিজের বাটীখানি বন্ধক দিয়া ৩০০৲ টাকা লইয়াছেন, এবং ক্রমে ঐ তিনশত টাকা সুদে আসলে ৫০০৲ টাকায় দাঁড়াইয়াছে। এখন ভদ্রলোকের আর বাটী খানি থাকে না। তিনি অনেক চেষ্টা করিলেন, কিন্তু তাঁহার বাটীখানি re-nortgage লইয়া কেহ ৫০০৲ টাকা দিতে চায় না। পাওনাদার এইবার বাটীখানি বিক্রয় করিয়া লইলে ভদ্রলোককে পথের ভিখারী হইতে হয়।

তিনি যদি বাটীখানি ছাড়িয়া দেন, তাহা হইলে তাঁহাকে ভিটাছাড়া হইতে হইবে এবং ভাড়াটিয়া বাটীতে কাল যাপন করিতে হইবে। তাহার পর একেবারে ৪।৫ শত টাকা বাহির করিয়া নূতন বাটী খরিদ করা তাঁহার পক্ষে বড়ই শক্ত। এমতাবস্থায় উপরোক্ত ভদ্রলোকের যাহাতে বাটীখানি বজায় থাকে, এবং ঋণমুক্ত হইয়া পুনরায় ভিটাখানি প্রাপ্ত হন এবং আপনারও স্বার্থসিদ্ধি হয়, সেইরূপ করুন।

এ কাজ খুব মহৎ কাজ! এইরূপ অবস্থায় আপনি তাঁহাকে উদ্ধার করিলে লোকে আপনার প্রশংসা করিবে এবং আপনারও

দু'পয়সা রোজকার হইবে। কিরূপ উপায়ে একার্য্য করিতে হইবে, তাহাই এইবার লিখিতেছি। এক কাজ করুন;—ভদ্রলোকটীকে লইয়া পাওনাদারের দেনা ৫০০৲ টাকা দিয়া পাটাখানির উদ্ধার করুন। তাহার পর উপরোক্ত পাটাখানি লইয়া আপনি ভদ্রলোকের নিকট নিম্নলিখিতভাবে রেজেষ্টারী লেখাপড়া করিয়া ফেলুন :—

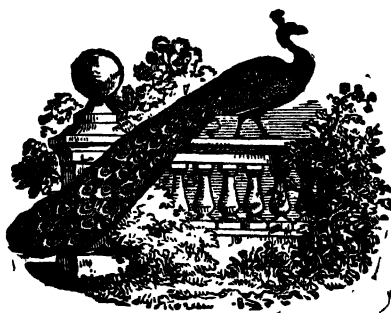
"আমি আমার ভদ্রাসনের পাটাখানি বন্ধক রাখিয়া আপনার নিকট ৫০০৲ টাকা লইয়া আমার পূর্ব্ব বন্ধকীদারের ঋণ পরিশোধ করিলাম। এখন হইতে আপনার সহিত আমার এই বন্দোবস্ত হইতেছে যে, আপনাকে আমি সুদ ও আসলের টাকা বাবদে মাসিক ১০৲ টাকা দিব। এইরূপ ভাবে ৮ বৎসর কাল দেওয়ার পরে আমি আমার পাটাখানি ফেরৎ পাইব এবং ৮ বৎসর অতীত হইলে আমাকে সুদ বা আসলের জন্য এক পয়সা দিতে হইবে না। যদি আমি ক্রমান্তরে ছয় মাস কাল মাসিক কিস্তি না দিতে পারি, তাহা হইলে আমার স্বত্ত বাজেয়াপ্ত হইবে।" ইত্যাদি।

মোটামুটী দলিলের বা সত্ত্বের ভাবার্থ এখানে দিলাম। এইরূপ ভাবে উভয়ে সত্ত্ব কবুলতি লইয়া আদান প্রদান করিলে উভয়ের পক্ষে সুবিধা হইবে। এখন বুঝিলেন, আমি কিরূপ ভাবে আপনার রোজকারের উপায় লিখিলাম। ভদ্রলোকটী এ-যাত্রা ঋণদায়ে মুক্ত হইতে পারেন, এবং ভবিষ্যতে ভিটাটী পাইবারও আশা রহিল। পরের বাড়ী লইয়া ভাড়া দিয়া থাকা অপেক্ষা এরূপ ভিটায় ভাড়া দেওয়াতে লাভ বই লোকসান নাই। একটী ভাড়াটে বাটীতে থাকিতে হইলে মাসিক ৪৷৫ টাকার কমে হইবে না; এবং আজীবনকাল ভাড়া দিতে হইবে। এরূপ ক্ষেত্রে মাসে ১০৲ টাকা দেওয়া যায়, এবং ভবিষ্যতে ভিটাটী পাইবার আশা থাকে। এরূপ বিপদের সময় এমন সর্ত্ত করিতে কে না রাজি হয়?

এইবার আপনার লাভের কথা বলিব। আপনি পাঁচ শত টাকা দিয়া বাড়ীটী উদ্ধার করিলেন। এক টাকা স্থদে আপনার টাকা খাটিলে মাসে পাঁচশত টাকার পাঁচ টাকা স্থদ হয়। আপনি আসলের দরুণ মাসে পাঁচ টাকা পাইতেছেন, তাহা হইলে ৮ বৎসরে অপনার আসলের দরুণ ৪৮০৲ টাকা—প্রায় পাঁচশত টাকা আদায় হইল আর পাঁচ শত টাকার স্থদের দরুণ প্রথম বৎসরে মাসে মাসে যে ৫৲ টাকা পাইলেন, তাহা আপনার ঠিক পোষাইল; দ্বিতীয় বৎসর আসলের ৬০৲ টাকা জমা বাদে ৩৮০৲ টাকার স্থদ চলিতে লাগিল। আপনার হিসাবে ৩৸১০ স্থানে আপনি ঐ ৫৲ টাকা আদায় পাইতে লাগিলেন। তৃতীয় বৎসরে পুনরায় আসলের ৬০৲ টাকা জমা বাদে ২৬০৲ টাকার দরুণ আপনি ঐ ৫৲ টাকা আদায় পাইতে লাগিলেন।

এইরূপ ভাবে যত বৎসর গত হইতে লাগিল, আপনার টাকা তত কমিতে লাগিল, কিন্তু আপনার সেই পাঁচ টাকা স্থদ আদায় হইতে লাগিল। তাহা হইলে দ্বিতীয় বৎসর হইতে আপনার স্থদের হার বেশী আদায় হইতে লাগিল। শেষে আট বৎসর পূর্ণ হইলে আপনি হিসাব করিয়া দেখিলেন যে স্থদে আসলে মোট ৯৬০৲ টাকা পাইবেন। আপনার পাঁচ শত টাকা মূলধন বাদে ৪৬০৲ টাকা স্থদে আদায় হইল।

দেখুন দেখি, নিজের একারে বাটী বন্ধক রাখিয়া ও লোকের উপকার করিয়া কেমন আপনার মোটা স্থদ পোষাইল? কেহ যদি বাটী খরিদ করিতে চাহে, তাহার সহিতও ঐরূপ নিয়মে কার্য্য করিলে উভয়ের কার্য্যসাধন হইতে পারে। দুই হাজার টাকা মূলধন লইয়া কার্য্য করিলে মাসে আপনার ৪০৲ টাকা আদায় হইতে থাকিবে; চার বৎসরে আপনার মূলধন উঠিয়া যাইবে, এবং পঞ্চম বৎসর হইতে মাসিক যাহা পাইবেন—সেইটী আপনার ষোল আনা লাভ থাকিবে।

যাঁহাদের মূলধন বেশী, তাঁহারা এইরূপ নিয়মে কার্য্য করিলে অনায়াসে অনেক টাকা খাটাইতে পারিবেন এবং যথেষ্ট লাভ হইতে থাকিবে। তাকিয়া ঠেস দিয়া বসিয়া, তাস পাশা খেলিয়া, কুঁড়েমি করিয়া অন্নধ্বংস করিয়া দিন কাটান অপেক্ষা এরূপ কার্য্য করা কি উচিত নহে? পাঁচ হাজার টাকা পরের হাতে ডিপজিট দিয়া ৬০৲ কি ৭০৲ টাকার মাহিয়ানাতে দাসত্ব করা কি এতই মধুর! দেশে উপায় থাকিতে বাঙ্গালী ধনীরা যে কেন ঘরে বসিয়া থাকেন, তাহা বলিতে পারি না।

২৭। পল্লিগ্রামের লোকেরা ঘরে বসিয়া কি ব্যবসায় করিতে পারেন?

জগতের মধ্যে পল্লিগ্রামের লোকেরাই সুখে সংসারযাত্রা নির্ব্বাহ করিয়া থাকেন। তাঁহাদের মোটা কাপড় ও মোটা ভাতের দুঃখ পাইতে হয় না। এমন গৃহস্থ নাই যাহার ঘরে ২।১০টা গাই গরু, বলদ, দুই একটী পুষ্করণী, দু'দশজন কৃষাণ ও ১০।২০ বিঘা জমী না আছে। তাহাদের ঐ জমীতে সকল রকম তরি-তরকারী জন্মিয়া থাকে, এবং তাহার দ্বারা সুখে দিনযাপন করে। কিন্তু আজ কাল ইংরাজি শিক্ষার ফলে ও নানাপ্রকার ব্যাধি গ্রামে প্রবেশ করাতে, তাহারা আর গ্রামে বাস করিতে চাহে না। এখন আবাল-বৃদ্ধ-বনিতা সহরে চাকরি করিবার জন্য লালায়িত! এখন তাহাদের ভিতর বিলাসিতা প্রবেশ করিয়াছে বলিয়াই—তাহারা আরাম উপভোগ করিতে চায়; এবং সে সুখ পল্লিগ্রামে পায় না বলিয়াই সহরে চাকরি করিতে যায়।

এখন সহর ও উপনগর পল্লিগ্রামের লোকের দ্বারা পরিপূর্ণ। তাহারা এখন টাকার মুখ দেখিয়াছে, কাঁচা পয়সা চিনিয়াছে এব বাবুয়ানী শিখিয়াছ, কাজেই তাহাদের আর দেশের মোটা চাল ও মোটা কাপড় ও গুড়-মুড়ি ভাল লাগে না। তথাপি পল্লিগ্রামের এখনও যেরূপ অবস্থা আছে, তাহাতে গ্রামে বসিয়া নানাপ্রকারে দশ টাকা স্বাধীনভাবে বেশ রোজকার হয়! আমরা সেই জন্য কয়েকটী উপায়ের কথা এখানে জানাইব।

কাজের কথা।

পল্লিগ্রামে এমন অনেক জিনিস আছে—যাহা তথাকার লোে লক্ষ্য করে না, অথচ সহরে সেই সকল জিনিস চালান দিলে বে

দু’পয়সা লাভ হইতে পারে। পল্লিগ্রামের লোকে সে সকল সন্ধান জানিয়াও তাহার ব্যবস্থা করিতে জানে না,—কাজেই তাহাদের তত লক্ষ্য নাই! ব্যবসা-কার্য্যে লিপ্ত থাকিয়া আমাদের অনেক পল্লিগ্রামের লোকের সহিত আলাপ পরিচয় হইয়াছে এবং অনেককে অনেক রকম উপায় বলিয়া দিয়াছি। পূর্ব্বে তাহারা ৫।৭।১০ টাকা বেতনের চাকরি করিত;—এখন তাহারা বাটীতে বসিয়া মাসে ১৫।২০ টাকা স্বচ্ছন্দে রোজকার করিতেছে, এবং নিজের জমী-জমা দেখিয়া তাহাদ্বারাও পূর্ব্বাপেক্ষা অনেক আয় বাড়াইয়াছে।

পল্লিগ্রাম হইতে বনজ জিনিসের গাছ-গাছড়ার ব্যবসা বেশ চলিতে পারে। সহর অপেক্ষা পল্লিগ্রামে সতেজ বনজ গাছগাছড়া যথেষ্ট পরিমাণে পাওয়া যায়। সহরের কবিরাজ মহাশয়দিগের ঐ সকল সতেজ জিনিস সংগ্রহ করিতে অনেক কষ্ট, পরিশ্রম ও অর্থব্যয় করিতে হয়, তথাচ তাঁহারা মনোমত জিনিস প্রাপ্ত হন না। আপনি যদি সহরের কবিরাজ মহাশয়দিগের সহিত বন্দোবস্ত করিতে পারেন, তাহা হইলে গ্রামে বসিয়া আপনার বেশ কাজ চলে এবং অর্থ উপার্জ্জন হয়। সাধারণতঃ কবিরাজ মহাশয়েরা ভাল হরীতকী, বহেড়া, আমলকী, আপাংমূল, ক্ষেত-পাপড়া, গোক্ষুর, বংশলোচন, অনন্তমূল, বাকসের ছাল, অশোকছাল, গোলঞ্চ, শতমূলি, পিপুল, ভূমিকুষ্মাণ্ড, নানাপ্রকার গাছ-গাছড়ার মূল ও ছাল, পানফলের পালো, ভেঁটের দানা, তিলতৈল, প্রভৃতি অনেক জিনিস খুঁজিয়া থাকেন।

আপনি যদ্যপি তাঁহাকে বার মাস ঐ সকল জিনিস সংগ্রহ করিয়া দিতে পারেন, তাহা হইলে তাঁহারা আদরের সহিত লইবেন। বিদেশে চাকরি না করিয়া এই কাজ করিয়া দেখুন দেখি—ইহাতে লাভ হয় কি না? অথবা আর এক কাজ করিতে

পারেন; আপনার যদি আত্মীয় লোক কেহ থাকে, যিনি আপনার একান্নবর্ত্তী সংসারে আছেন, তাঁহার দ্বারা সহরে এক খানি পাচনের দোকান খুলিয়া ঐ সকল জিনিস পাঠাইতে পারিলে বেশ দু'পয়সা রোজকার হইতে পারে।

বেণার মূল।

আপনাদের দেশে বেণার মূল যথেষ্ট পরিমাণে পাওয়া যাইতে পারে। ঐ মূল ছোট-লোকদের দ্বারা সংগ্রহ করিয়া, উহার পরদা তৈয়ারী করাইয়া কলিকাতায় বা অন্য সহরে চালান করিতে পারিলে খুব আদরের সহিত বিক্রীত হইতে পারে। বেণার মূল পল্লিগ্রামে যথেষ্ট পাওয়া যায়, কেবল একটু চেষ্টা করিলেই আপনি সহজে জোগাড় করিতে পারেন।

চিক তৈয়ারী।

আপনাদের গ্রামে বাঁশ খুব সস্তাদরে পাওয়া যায় এবং মজুরও খুব সস্তা। গ্রামে ডোমদের দ্বারা ছোট বড় সৌখীন চিক তৈয়ারী করাইয়া সহরে পাঠাইতে পারিলে বেশ বিক্রয় হয়। আপনি ডোমদের সহিত ফুরান-দরে বন্দোবস্ত করিয়া দিলে, বেশী ঝন্‌ঝাট্ পোহাইতে হয় না; তাহারা সুবিধামত তৈয়ারী করিয়া আপনাকে আনিয়া দিবে। বেশী জমা হইলে আপনি রেলে চালান দিয়া অনায়াসে সহরের পাইকার ও দোকানদারদিগকে বিক্রয় করিতে পারেন। বাঁশ বোধ হয় আপনাকে কিনিতে হইবে না—নিশ্চয়ই আপনার ২।১০ ঝাড় বাঁশ আছে। অনর্থক বার-ভূতে খাওয়া অপেক্ষা একটী ব্যবসায়ে লাগাইয়া দিলে বেশ দু'পয়সা লাভ হইতে পারে!

নারিকেল-কাটী।

দেশে নারিকেল গাছ ছাড়ান হইলে, বাগানে বেল্‌দো পড়িয়া মাটী হয়। সংসারের আবশ্যকমত ২।১০ টা পাতা চাঁচিয়া খেংরা প্রস্তুত হয়, বাকী পাতা পোড়ান হয় অথবা উই ধরে ও বারভূতে খায়—কিন্তু আপনি একটু চেষ্টা ও যত্ন করিলে অনায়াসে দু'পয়সা লাভ করিতে পারেন। কলিকাতার ন্যায় সহরে যখন মাটী বিক্রয় হয়, তখন খেংরা বিক্রয় হইবে, তাহার আর আশ্চর্য্য কি? উত্তর-পশ্চিমাঞ্চলে নারিকেল গাছ হয় না; সেইজন্য নিম্নবঙ্গ হইতে যথেষ্ঠ পরিমাণে চালান গিয়া থাকে। তথায় উহা ওজন-দরে বিক্রয় হয়। আমি জানি যে অনেক স্থানে দু'পয়সা সের বিক্রয় হয়। যদি বেশী জমা করিতে পারেন, তবে সহরের দোকানদার বা আড়তদারের সহিত বন্দোবস্ত করিতে পারেন; তাহা হইলে লাভও বেশী হইবে এবং মালও বেশী কাটিবে। এখন দেশে থাকিয়া ছোট-লোকদের দ্বারা ঐ সকল জিনিস সংগ্রহ করিয়া যদি বিক্রয় করিতে পারেন, তাহা হইলে বেশ লাভ হয়।

বিশুদ্ধ মধু ও গাওয়া ঘৃত।

উপরোক্ত দুইটী জিনিসের অভাব সহরে যথেষ্ঠ আছে এবং খুব উচ্চদরে বিক্রয় হইয়া থাকে। আপনার পক্ষে জোগাড় করা কষ্টসাধ্য নহে,—একটু চেষ্টা করিলেই অনায়াসে জোগাড় করিতে পারেন, এবং সহরের দোকানদার, কবিরাজ ও গৃহস্থের নিকট অনায়াসে বিক্রয় করিতে পারেন। এই দুইটী জিনিস যত জোগাড় করিতে পারিবেন—ততই বিক্রয় হইয়া যাইবে। বিশেষতঃ কবিরাজ মহাশয়েরা গাওয়া ঘৃত বেশী পরিমাণে আদরের সহিত লইবেন।

দেশে গৃহস্থের সহিত বন্দোবস্ত করুন, তাহারা বাটীতে আসিয়া আপনাকে দিয়া যাইবে।

তরী-তরকারীর চালান।

পল্লীগ্রাম হইতে তরীতরকারীর কাজও বেশ চলে। আজকাল সহরে তরকারী যেরূপ দুর্ম্মূল্যে বিক্রয় হয়, তাহাতে আপনার দেশ হইতে চালান দিলে বেশ দু'পয়সা লাভ হইতে পারে। দেশে বসিয়া বেগুন, পটল, লেবু, নানারকম শাক, পল্‌তা, ডুমুর, শিম, কুমড়া, মাণকচু, ওল, পেঁপে, আমড়া, আদা, কাঁচকলা, করলা, উচ্ছে, সজিনা-ডাঁটা, বেল প্রভৃতি ফলমূল ও তরীতরকারী জোগাড় করিয়া সহরে পাঠাইতে পারিলে বেশ লাভ হইতে পারে। ইহা নগদ টাকার কাজ,—এ কাজে কোন লহনা নাই! প্রতিদিন ২।৪ খানি বাজরা পাঠাইতে পারিলে একটী গৃহস্থ বেশ প্রতিপালিত হয়। দাঁতনও এক বাজরা ঐ সঙ্গে চালান দিলে মন্দ হয় না।

পাণিফলের পালো।

আপনার গ্রামে অনেক এঁধো পুকুরে ও জলাতে পাণিফল আপনা আপনি প্রচুর পরিমাণে জন্মিয়া থাকে। একটী বন্দোবস্ত করিলে হাড়ী, বাগ্‌দি, দুলে ও বাউরি জাতীয়েরা ঝুড়ি ঝুড়ি আপনার বাটীতে পৌঁছাইয়া দিবে। আপনি ঐ পাণিফল লইয়া পালো প্রস্তত করিয়া সহরে গিয়া বিক্রয় করিলে বেশ মোটা লাভ করিতে পারিবেন। পাণিফলের পালো কি করিয়া তৈয়ারী করিতে হয়, তাহা লিখিতেছি। প্রথমে ঐ ফল গুলির খোলা ছাড়াইয়া বেশ করিয়া রৌদ্রে শুকাইয়া ফেলুন, তাহার পর উহাকে ঢেঁকিতে কুটিয়া মিহি চালনা ও কাপড়ে চালিয়া লইলেই বেশ জিনিস তৈয়ারী

হইবে। কবিরাজ মহাশয়েরা এ সকল জিনিস আদরের সহিত খরিদ করিয়া থাকেন। আজকাল অনেক পেটেণ্ট-ওয়ালারা Mellins Foodএর মত নানা রকম ফুড, ঐ প্রকার পালো মিশাইয়া তৈয়ারী করিতেছে। উহাদিগের নিকটেও বিক্রয়ের স্থবিধা হইতে পারে।

দড়িভাঙ্গা ও সিকাভাঙ্গা কাজ।

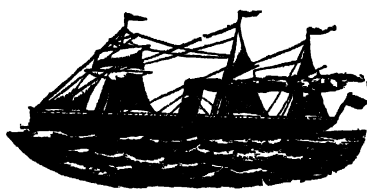
আপনার দেশে অনেক মুটে মজুর আছে, যাহারা বসিয়া দিন কাটায়। আপনি যদি তাহাদের দ্বারা ঐ সকল জিনিস তৈয়ারী করাইতে পারেন, তাহা হইলে আপনার কার্য্যসাধন হয়। তাহারা যখন ঐ মজুরির কাঁচা পয়সার স্বাদ পাইবে, তখন আগ্রহের সহিত বিস্তর লোক জুটিবে। আপনিও স্থবিধা বিবেচনায় মজুরির দর কমাইয়া দিবেন। বাটীর স্ত্রীলোকেরা যখন বসিয়া থাকে, তখন তাহারা অনায়াসে কিছু কিছু সিকা বিনাইতে পারে। স্ত্রীলোকেরা ইহাতে দু'পয়সা পাইলে অনায়াসে আপনার কার্য্য আগ্রহের সহিত লইবে। তাহার পর বেশী মাল জমিলে সহরে চালান দিয়া দড়িওয়ালাদের বিক্রয় করিলে বেশ লাভবান হইতে পারিবেন। দড়ির কাজ নেহাত খারাপ কাজ নহে। ঠিক-মত চেষ্টা ও যত্ন করিয়া মেহন্নৎ করিতে পারিলে ত্রিশ দিনে ৩০৲ টাকা আয় হয়। একবার চেষ্টা করিয়া দেখুন—হয় কিনা।

বিঁড়া তৈয়ারী করান।

এখানে উলু-খড়ের অভাব নাই, যথেষ্ট পাওয়া যাইবে। ঐ উলু-খড়ের দ্বারা ছোট বড় বিঁড়া ছোট লোকেদের দ্বারা তৈয়ারী করাইয়া, সহরে পাইকারদিগকে অনায়াসে বিক্রয় করিতে পারিবেন।

এ সকল ফুরাণ করাই ভাল; মজুরেরা মেয়ে মদ্দে তৈয়ারী করিয়া আপনার ঘরে আনিয়া দিবে। আপনার যখন পাঁচ রকম জিনিস সহরে চালান যাইবে—সেই সঙ্গে ঐ জিনিস, চালান দিবেন।

শেষ কথা।

মোটামুটী যতগুলি পারিলাম এইখানে লিখিলাম। যদি সময় ও সুবিধা ঘটে, তাহা হইলে আরও অনেক বিষয় বলিবার বাসনা রহিল। যাঁহারা বেকার বসিয়া থাকেন, তাঁহারা অনায়াসে এই সকল কার্য্য করিয়া বেশ দু'পয়সা রোজকার করিতে পারেন। দেশে থাকিয়া যদি স্বাধীনভাবে দু'পয়সা রোজকার হয়, ইহাপেক্ষা আর সুখের বিষয় কি হইতে পারে? ভাই পল্লিগ্রামবাসি! নিজের দেশ ছাড়িয়া বিদেশে আর দাসত্ব করিতে যাইও না! দাসত্বে সুখ নাই! নিজের দেশে থাকিয়া নিজের জোতজমা দেখ এবং ছোট ছোট ব্যবসা কর, তাহার দ্বারা বেশ চলিবে।

২৮। দোকানে বসিয়া কি কি কার্য্য হইতে পারে?

সামান্ত দোকানদারের দোকানই ভরসা। তাহাদের যেরূপ পুঁজি, সেই-মত মাল আনিয়া বিক্রয় করিয়া যাহা লাভ হইবে, তাহার দ্বারায় কোনপ্রকারে সংসারযাত্রা নির্ব্বাহ করিতে হইবে। যাহারা ব্যবসা বেশ বুঝিয়াছে, তাহারা পুঁজির জন্ম আপশোষ করে। মনে করে যদি টাকা কিছু বেশী থাকিত, তাহা হইলে মালপত্র বেশী পরিমাণে কিনিয়া বেশ ছ'পয়সা লাভ করিতে পারিতাম। তাহাদের মনের কথা মনেই মিশাইয়া যায়। দোকানদারের যখন খদ্দের থাকে না—তখন এক ছিলিম তামাক সাজিয়া টানিতে টানিতে মনে মনে ঐ সকল কথার আলোচনা করে; তাহার পর হ'য়ত ছুখিরাম দাদা আসিলে তাহার নিকট মনের কথা প্রকাশ করে। ছুখিরাম দাদার তামাক খাইবার লক্ষ্য, তবে সে দোকানদারের কথায় সায় দিয়া চলিয়া যায়। যা'ক, অনেক কথা লিখিলাম; এখন কাজের কথা লিখি। দোকানে বসিয়া কি কি কার্য্য হইতে পারে, তাহাই জানাইতেছি :—

১। জালবোনা।—মিহি শোনের স্থতা কিনিয়া ছোট ছোট ছেঁকনি জাল বুনিতে পারিলে।০ হইতে।/০ আনা দরে বেশ বিক্রয় হয়—অথচ প্রতি জালে ৵০ × ৵১০ আনার বেশী স্থতা খরচ হয় না। এই জালবোনা কাজ খুব সহজ; একবার কাহারও নিকট ফাঁস ও পাশ তোলা শিখিলে অনায়াসে আপনি বুনিতে পারিবেন, এবং ঐ জাল বেশ বিক্রয় হইবে অথবা বেশী জমিয়া গেলে অন্যান্ত দোকানদারকে দিতে পারেন।

২। ঘুড়ি তৈয়ারী।—এ কাজও দোকানে বসিয়া ফুরসৎমত বেশ তৈয়ারী করিতে পারেন। ঘুঁড়ির খদ্দের আজকালকার বাজারে যথেষ্ট। বেশী পরিমাণে তৈয়ারী করিতে পারিলে পাইকার ও অন্যান্য দোকানদারদিগকে যথেষ্ট বিক্রয় করিতে পারিবেন। বাঙ্গালী-ভায়ারা এ কাজে তত মনোযোগ করেন না; মুসলমান জাতিরা এ সকল কাজ খুব আদরের সহিত করে,—গরিব মুসলমানেরা স্ত্রী-পুরুষে এই সকল কার্য্য করিয়া থাকে।

৩। বিড়ি তৈয়ারী।—দোকানে বসিয়া এ কাজও বেশ চলে। সামান্য দোক্তা-পাতা, পলাশপাতা, একখানি কাঁচি ও এক-কাটিম রঙ্গিন সুতা লইয়া বেশ কাজ করিতে পারেন অথচ লাভও হয়। কলিকাতার সহরে দেখিতে পাইবেন, অনেক পানওয়ালা, মসলাওয়ালা ও অন্যান্য খুচরা দোকানদারেরা বসিয়া বসিয়া বিঁড়ি পাকাইতেছে। স্বদেশী হুজুগের সময় যখন বিলাতি সিগারেট একদম বন্ধ হইয়া যায়, তখন ঘর ঘর লোকে বিঁড়ি প্রস্তুত করিতে আরম্ভ করিয়াছিল। আমি জানি, অনেক আপিসের ২০৲ ২৫৲ টাকার কেরাণীবাবুরাও বাটীর স্ত্রীলোকদিগের দ্বারা বিঁড়ি তৈয়ারী করাইতে আরম্ভ করিয়াছিলেন। যেমন হুজুগ কমিল, সব ঠাণ্ডা হইয়া গেল; কিন্তু মুসলমান ভায়ারা ছাড়িল না। তাহারা এখনও পর্য্যন্ত ঠিক চালাইতেছে।

৪। খাঁচা তৈয়ারী।—যাঁহাদের একটু টুক্‌টাক্ করা অভ্যাস আছে এবং যাঁহাদের হাত নিশ্‌পিস্ করে, তাঁহারা অনায়াসে খাঁচা তৈয়ারী করিতে পারেন। কাজ খুব সহজ, অথচ একটী খাঁচা বিক্রয় করিলে।০ হইতে।৶০ এমন কি ॥০ আনা পর্য্যন্ত লাভ হয়। সহজ কাজ বলিয়া আর তৈয়ারী করিবার প্রণালী এখানে লিখিলাম

না। যাঁহারা জানেন না. তাঁহারা একটু চেষ্টা করিলেই অনায়াসে তৈয়ারী করিতে পারিবেন।

৫। কাগজের ঠোঙ্গা তৈয়ারী করা।—আজিকালিকার দিনে এক ফ্যাসানই হইয়াছে—কাগজের ঠোঙ্গাতে জিনিস দেওয়া। গোলদারী, মুদিখানা দোকানে এক: পয়সার জিনিস লইলে ঠোঙ্গাতে করিয়া দিবে; মসলার দোকানের ত কথাই নাই। এই ঠোঙ্গার প্রচলনের জন্য অনেক লোকও প্রতিপালিত হইতেছে। খপরের কাগজ ওজন-দরে লইয়া এই ঠোঙ্গা খুব সহজে প্রস্তুত করিয়া দোকানদারদের বিক্রয় করিলে কিছু কিছু লাভ হইতে পারে। দোকানে চুপ করিয়া বসিয়া থাকা অপেক্ষা এ সব কর্ম্ম করা ভাল। পাঁচটা কার্য্য করিতে করিতে বুদ্ধি খুলিয়া যায়।

৬। পাখার ঝালর দেওয়া ও রং করা।—সাদাপাকা আজকাল আর এক পয়সায় পাওয়া যায় না। ৴১০—৴১৫ পয়সার কমে পাওয়া যায় না;—আবার ঝালর দেওয়া পাখার দাম চার পয়সা। একটু জরি দেওয়া ও রং করা হইলে ৵০ আনা দরে বিক্রয় হয়। দোকানে চুপ করিয়া বসিয়া তামাকু সেবন করা অপেক্ষা এই কাজ করুন না কেন। সাদাপাখা কিছু খরিদ করিয়া ঝালর ও রং করিয়া বিক্রয় করুন, তাহা হইলে লাভ বেশী হইবে। এ কাজে জমা খুব কম, মজুরির লাভই বেশী। আমার বিবেচনায় হিন্দু দোকানদারেরা এ কাজ করিবে না। মুসলমান ভায়াদের এ কাজ যেন একচেটে। বেশ-ত, মুসলমান ভায়ারা করিলেও আমি সুখী।

৭। ছিপ তৈয়ারী ও নাটাই তৈয়ারী।—দুই চারিখানি বাঁশ কিনিয়া তাহার দ্বারা ছিপ ও নাটাই তৈয়ারী বেশ হয়। এই

দুইটী জিনিসের মধ্যে ছিপ খুব আদরের সহিত বিক্রয় হইবে। যদি আপনি কারিকর ভাল হন এবং হাত ও নজর যদি সেট হইয়া যায়, তাহা হইলে একগাছি ছিপ ॥० আনা দামে বিক্রয় হইতে পারে। কেবল মজুরিরই দর; বাঁকারির দাম, খুব কম লাগে। তাহার পর ছোট ছোট ছিপ ও নাটাই তৈয়ারী করিয়া অন্যান্য দোকানদারকে পাইকারী দরে দিতে পারেন।

৮। কার্ডবোর্ড্ কেশ তৈয়ারী।—হোমিওপাথি ঔষধের এক ড্রাম, দুই ড্রাম, অর্দ্ধ আউন্স্, এবং এক আউন্স্ শিশির কেস তৈয়ারী করিয়া কলিকাতার ঔষধওয়ালাদিগকে বিক্রয় করা যাইতে পারে। ঐ কেস্ কিরূপ প্রণালীতে তৈয়ারী করিতে হয়, তাহা লিখিয়া বোঝান যায় না বলিয়া বিশদভাবে লিখিলাম না। যিনি করিতে ইচ্ছা করেন, সন্ধান লইয়া যেখানে তৈয়ারী হয় সেই স্থানে গিয়া দেখিয়া লইবেন। তারকেশ্বর লাইনে সিঙ্গুর ষ্টেসনের এলাকায় গোপালপুর নামক গ্রামের অনেক লোকে ইহা তৈয়ারী করিয়া থাকে। আমাদের নিকটে স্বয়ং আসিলে শিখাইয়া দিতে পারি।

২৯। খুচরা জিনিস গৃহস্থ স্ত্রীলোকদিগের দ্বারা তৈয়ারী করাইয়া বিক্রয় করা।

একটু ডাংপিটে লোক না হইলে এ কাজে হাত দিতে পারে না। যাঁহাদের বাজার হাটের ঘাঁত ঘোঁত জানা আছে—অথচ বেশী মূলধন নাই,—তাঁহারা অনায়াসে এ কার্য্য করিতে পারেন। এ সংসারে নানাপ্রকার অর্থ উপার্জ্জনের উপায় আছে বটে, কিন্তু লোকে চাকরি চাকরি করিয়া অন্ধ হইয়া পড়ে। চখের সামনে দেখিলেও তাহাদের নজর পড়ে না। আমার বিবেচনায় চাকরিতে তাঁহারা যেরূপ দায়িত্ব লইয়া ও পরিশ্রম করিয়া কার্য্য করেন, এ কাজে সেইরূপ পরিশ্রম করিলে মাসে ৪০৲ হইতে ৫০৲ টাকা পর্য্যন্ত রোজকার হইতে পারে। যাঁহারা চাকরি করেন, তাঁহারাও ইহার মধ্যে কয়েকটী কাজ নিজেদের পছন্দ ও সুবিধা-মত চালাইলে মাসিক কিছু কিছু উপার্জ্জন করিতে পারেন।

যাঁহাদের মাথার উপর যোলআনা সংসারের ভার পড়িয়াছে, তাঁহারা চাকরি ছাড়া কিছু কিছু অন্য কাজ করিয়া থাকেন, তবে তাঁহাদের ব্যবসা-বুদ্ধি কম বলিয়া, কি করিব না করিব, কিসে লাভ হইবে, কি করিয়া সেই কার্য্য করিতে হয় ইত্যাকার বিবেচনা করিতে না পারায় সহজে কার্য্যক্ষেত্রে অবতীর্ণ হইতে পারেন না। আমি অকপটচিত্তে ব্যবসার কুটতত্ত্ব যেমন আমার "মহাজন-সখা" পুস্তকে খুলিয়া দিয়াছি, সেইরূপও এই পুস্তকে দিতেছি। আপনি সাহসের উপর বুক বাঁধিয়া কার্য্য করুন, নিশ্চয়ই আপনার ফল ফলিবে।

কার্য্যারম্ভ ও কাজের কথা।

এখন কি করিয়া এই কার্য্য আরম্ভ করিতে হইবে, তাহাই খুলিয়া দিতেছি। স্ত্রীলোকদিগের দ্বারা যে সকল কার্য্য হইতে পারে, তাহার

কতকগুলির বিবরণ দিতেছি;—আপনি ঐ সকল জিনিসের পাইকারী দর জানিয়া রাখুন, এবং কোথায় বিক্রয় হইতে পারে, তাহার সন্ধান করুন। কি কি উপকরণ লাগে, তাহা কোথায় ও কি দরে পাওয়া যায়, তাহারও সন্ধান রাখুন। এই সকল সন্ধান না রাখিতে পারিলে আপনি পড়্তা ঠিক করিতে পারিবেন না। পড়্তা ঠিক না হইলে আপনাকে ঠকিতে হইবে। আরো একটু সরলভাবে বুঝাইয়া দিতেছি।

মনে করুন, আপনি ঘুন্‌সি তৈয়ারী করাইবেন। প্রথমে আপনি বাজার যাচাই করিয়া দেখুন, যে বাজারে কি মেকারের জিনিসের অধিক চলন এবং তাহার পাইকারি দর কত। এখন মনে করুন—আপনি জানিলেন যে, বিলাতি ১২ নম্বরের স্থতার ঘুন্‌সির দর ৵১০ আনা কুড়ি। এখন আপনি ঐ ১২ নম্বরের স্থতা এক ফেরা কিনিলেন; উহার দাম ।০ আনা লাগিল। উহা ভাঙ্গাইয়া দেখিলেন—দুই কুড়ি ঘুন্‌সি হইল এবং মজুরি দুই কুড়িতে ⁄০ আনা দিতে হইল, মোট ।⁄০ আনা আপনার পড়তা পড়িল। এখন দুই কুড়ি পাইকারি দাম ।৶০ আনা হইবে, বাকী ৶০ আনা লাভ থাকিবে। এইরূপ প্রত্যেক জিনিসের একটী করিয়া এইরূপ ভাবে পড়তা হিসাব রাখিবেন।

স্ত্রীলোকদিগের কথা।

দেশে এমন অনেক গৃহস্থ আছে, যাহাদের সাংসারিক কাজ করিয়া অনেক সময় বাঁচে, অথবা এমন সংসার আছে যাহাদের খুব টানাটানিতে চলিতে হয়, অথবা স্ত্রীলোকেরা গায়ে গতরে খাটিয়া ঘরে বসিয়া কিছু রোজকার করিয়া হাতে দু'পয়সা করিতে চান। এইরূপ প্রকৃতির স্ত্রীলোক-দিগের দ্বারা আপনার কার্য্যসাধন করিতে হইবে,—তাহারাও আদরের সহিত আপনার কার্য্য লইবে। অনেক স্ত্রীলোক নানাপ্রকার কাজ জানেন বটে, কিন্তু বিক্রয়ের অভাবে তাঁহারা কিছু করিয়া উঠিতে পারেন না।

স্ত্রীলোকদিগের দ্বারা খুব কম-মজুরিতে কার্য্য পাওয়া যায়—সেই কার্য্য যদি কারিকরের দ্বারা করান হয়, তাহা হইলে চার পাঁচগুণ মজুরি পড়ে। মজুরির সুবিধা পড়ে বলিয়া, আপনার পড়তা কম পড়িবে এবং সেই কম পড়তার উপর দোকানদারেরা প্রতিযোগিতা (Competition) করিতে পারে না। আবার অনেক দোকানদার অনেক কার্য্য গৃহস্থ স্ত্রীলোকদিগের দ্বারা তৈয়ারী করাইয়া লইয়া থাকেন। পূর্ব্বে লিখিয়াছি যে, গরীব গৃহস্থ স্ত্রীলোকেরা এই কার্য্য করিয়া থাকেন; কিন্তু আমি অনুসন্ধানে জানিয়াছি যে—বড়লোকের ঘরের স্ত্রীলোকেরাও কিছু কিছু শিল্পকার্য্য তৈয়ারা করিয়া—দাসীদের দ্বারা দোকানদারদিগকে বিক্রয় করিয়া থাকেন।

আমি জানি, আমার পরিচিত কোন অবস্থাপন্ন এক বাবুর স্ত্রী পুঁতিমালার নানাপ্রকার কারুকার্য্য করিতে পারিতেন। তারের উপর পুঁতিমালা জড়াইয়া অনন্ত, বালা, হার, মাকড়ি, সাতনর, বাজু, চুড়ি প্রভৃতি এমন সুন্দর জিনিস তৈয়ারী করিতেন, যেন ঠিক মুক্তার মত দেখাইত, এবং পাঁচখানি সোনার গহনার সঙ্গে পরিলে কোন প্রকারে চিনিতে পারা যাইত না। উপরোক্ত অনন্ত ১৲ টাকা জোড়া, হার ২৲ টাকা, মাকড়ি ১।০ আনা জোড়া প্রভৃতি দরে, তাঁহার স্বামী বিক্রয় করিতেন। এই প্রকারে গড় পড়্তায় তিনি মাসে ১৫৲ হইতে ২০৲ টাকা পর্য্যন্ত রোজকার করিতেন। যা'ক, এখন কি কি কার্য্য তৈয়ারী হইতে পারে, তাহার কতকগুলি জিনিসের নাম এইখানে দিলাম।

১। ঘুন্‌সি তৈয়ারী করা।—বিনুনির কাজ করিতে স্ত্রীলোকরা সিদ্ধহস্ত। একাজ খুব শীঘ্র তাঁহারা করিতে পারিবেন। আপনাকে কেবল সূতা তাহাদিগকে কিনিয়া দিতে হইবে এবং তৈয়ারী হইলে তাহাদের মজুরি নগদ দিয়া হিসাব বুঝিয়া লইবেন। ইতিপূর্ব্বে

আমি বলিয়াছি যে, কত মাল মসলায় কত জিনিস জন্মায়, তাহা একবার পরীক্ষা করিয়া তাহাদের মোকাবেলা করিবেন—তাহা হইলে প্রত্যেকবারে আর আপনাকে বেগ পাইতে হইবে না; নহিলে তাহাদের সহিত গণ্ডগোল হইবে।

২। **ধূপ তৈয়ারী।**—ধূপের সাধারণ মসলা, শিমুল-তূলা ও ধূপের কাটী দিলেই চলিবে। ধূপের কাটী যদি সুবিধা করিয়া পাইতে চান, তবে গাঁট-কসাই তামাকের কলে অনুসন্ধান করিবেন। ধূপ দুই প্রকার তৈয়ারী হইয়া থাকে; সাধারণ ধূপ ও ষোড়শাঙ্গ ধূপ। সাধারণ ধূপের বিক্রয় বেশী; ষোড়শাঙ্গ ধূপের কাট্‌তি খুব কম। সাধারণ ধূপের মশলা এই—ধূনা, গুগ্‌গুল, কিছু চন্দন চেলি, তেজপাত ও কাঠের গুঁড়া। ষোড়শাঙ্গ ধূপের মসলা—বলিলেই বেণেরা ঠিক দিবে।

৩। **পাখা তৈয়ারী।**—সাদা পাখা কিনিয়া তাহাতে পুরাতন ন্যাকড়া রং করিয়া সেলাই করিয়া বসাইলে ডবল দামে বিক্রয় হয়। আবার উহাতে নানাপ্রকার রং করিয়া একটু জরি বসাইলে ৵০ আনা পর্য্যন্ত দরে বিক্রয় হয়। এই কাজটী মুসলমানদিগের স্ত্রীলোকেরা বেশী করিয়া থাকে। আমি তো এমন দুষনীয় মনে করি না। এক প্রকার কাঁচা তালপাতার বুনন পাকা আছে, তাহাতে নূতন রঙ্গিন কাপড় বসাইলে বেশ বাহার হয় এবং বেশী দরে বিক্রয় হইয়া থাকে। উলের বুনন করিয়া পাখায় বসাইয়া দিলে সৌখিন লোকেরা আদরের সহিত খরিদ করিয়া থাকে। ঢাকা জেলায় গৃহস্থ স্ত্রীলোকেরা কাপড়ের পাড় হইতে সুতা লইয়া এক প্রকার বুনান পাকা তৈয়ারী করে, তাহা দেখিতে যেন ঠিক কারপেটের চারখানার মতন দেখায়,—দেখিতে যেমন সুন্দর তেমনি মজবুত। এই প্রকার নানা রকমের পাখা তৈয়ারী করান যাইতে পারে।

৪ **উলের নানাপ্রকার জিনিস।**—স্ত্রীলোকেরা আদরের সহিত বুনিয়া থাকেন। উলের Comforters বা গলাবন্ধ, জিরেনদাজ, টুপি, উলের গোটমালা, উলের খুঞ্চেবোশ প্রভৃতি সাধারণ জিনিস বেশ বিক্রয় হইতে পারে। তবে এ সকল বেশী দামের জিনিস বলিয়া বাজারে বিক্রয় কম হয়।

৫। **কাগজের ঠোঙ্গা তৈয়ারীর কথা**—"দোকানে বসিয়া কি কার্য্য করা যাইতে পারে"—উহার ভিতরে বিশদভাবে লিখিয়াছি বলিয়া এ স্থানে আর দ্বিতীয়বার লিখিলাম না।

৬। **খেজুর-পাতার ঝাড়ন**।—এই জিনিসটীও বেশ বিক্রয় হইতে পারে। খেজুর-পাতা চিরিয়া বেশ গোছা করিয়া ঝাড়ন প্রস্তুত করিলে ে৫ পয়সায় বেশ বিক্রয় হইতে পারে। রং করা কাঠের বাঁটের উপর ঐ পাতা বাঁধিয়া দিলে ‍/১০ হইতে ৵০ আনা দরে বিক্রয় হইয়া থাকে।

৭। **চিকনের কাজ**।—এই কাজটী একটু শক্ত কাজ। যে সে এই কাজ করিতে পারে না। যাহাদের সেলাইএ হাত একটু দোরস্ত আছে—তাহারাই পারে। এ কাজে বেশ মোটা পয়সা রোজকার হয়। একটী স্ত্রীলোক প্রতিদিন ॥০ হইতে ৸০ আনা পর্য্যন্ত রোজকার করিতে পারেন। এখন চিকনের কাজটী কি—খুলিয়া লিখিতেছি। কাপড়ের উপর ও রুমালের উপর নানা ফুল পাতা প্রভৃতি নক্সাতোলা। বেশ ভাল মিহি আদ্ধি কাপড় ও মিহি রেশমের চাদর ও রুমাল প্রভৃতির উপর নক্সা তুলিয়া উচ্চদরে বিক্রয় হইয়া থাকে। এই সকল চিকনের কাজ ঢাকাতে যথেষ্ট পরিমাণে হইয়া থাকে। হুগলি জেলার সুগন্ধাগট্টু নামক স্থানেও এই কাজ যথেষ্ট হইয়া থাকে। এই সকল

চিকনের কাজ করা কাপড় ইংলণ্ড, ফ্রান্স, য়্যামেরিকা প্রভৃতি স্থানে চালান হইয়া খুব উচ্চদরে বিক্রয় হইয়া থাকে। এ সকল কাজে বেশী মূলধন আবশ্যক। যাঁহারা বিশেষতত্ত্ব জানিতে চান, তাঁহারা উপরোক্ত স্থানে সন্ধান লইবেন।

৮। রুমাল তৈয়ারী।—সুবিধা দরে মলমল, লংক্লথ, নয়ানসুখ কাপড় কিনিয়া, একগজ কাপড়ে চার খানি বেশ রুমাল তৈয়ারী হহতে পারে। কেবল উহার পাশ মুড়ি সেলাই করিলে চলিতে পারে। কাপড়ের জুতা, যাহাকে Preserver বলে, তাহাও অনায়াসে তৈয়ারী হইতে পারে। এই সকল জিনিসের জন্য দাগ লাগা লাটভাঙ্গা বা নীলামের সস্তাদরের কাপড় কিনিলে, নূতন থান অপেক্ষা পড়তায় সুবিধা হয়। পাইকারী ব্যবসা করিতে হইলে পড়তা যত কম হয়—সে দিকে বিশেষ নজর রাখা উচিত।

৯। সুপারি-কাটা।—বেণের দোকানে কাটা সুপারি বেশী পরিমাণে বিক্রয় হইয়া থাকে; সেই জন্য বেণেরা গৃহস্থের দ্বারা সুপারি কাটাইয়া লইয়া থাকে। স্ত্রীলোকদিগের ঘরে বসিয়া ঐ কাজ বেশ চলিতে পারে।

১০। মালা জড়ান।—ডাক-কাজের মালা জড়ান কাজ স্ত্রীলোকের দ্বারায় হইয়া থাকে। কাজ খুব সহজ, সকল স্ত্রীলোক অনায়াসে করিতে পারেন। আমি জানি, এই মালা-জড়ান কাজে একটী স্ত্রীলোকে মাসে ১০৲ টাকা পর্য্যন্ত রোজকার করিয়া থাকেন! একটু চেষ্টা করিলেই নানা রকমে কার্য্য হইতে পারে।

১১। ডাল বাছাই।—ডাল বাছাই কাজ সহরের অনেক

মধ্যবিত্ত গৃহস্থের বাটীতে হইয়া থাকে। ডালওয়ালারা অরহড় ও বুটের ডাল তাহাদের বাটীতে পৌছাইয়া দিয়া যায়, এবং বাছাই হইলে লইয়া যায়। উত্তর-পশ্চিমাঞ্চলে বড় বড় মুসলমানদিগের ঘরেও এ কাজ হইয়া থাকে। আমি জানি, ডাল্‌বাছাই কাজে—স্ত্রীলোকেরা সংসারের কাজ বজায় রাখিয়া মাসে ৪৲ হইতে ৫৲ টাকা অনায়াসে রোজকার করিতে পারেন।

১২। জালবোনা—জালবোনা কাজও স্ত্রীলোকদিগের দ্বারা অনায়াসে হইতে পারে। ছোট ছোট ছেঁক্‌নি জাল তৈয়ারী করিতে পারিলে বেশ বিক্রয় হয়। তবে ভদ্রলোকের মেয়েরা এ কাজ করিতে একটু লজ্জা বোধ করে।

১৩। টীপ তৈয়ারী।—নানারকম টীপ তৈয়ারী খুব সহজ কাজ। পূর্ব্বে স্ত্রীলোকেরা কাঁচপোকা ও গুব্‌রে পোকার টীপ পরিত। এখন বিলাতী টীপের চলন বেশী হইয়াছে। বাজারে মনমোহিনী টীপ, বেনারসের টীপ, সতীটীপ প্রভৃতি নানা রকম টীপের আদর বাড়িয়াছে। ঐ টীপ কি করিয়া তৈয়ারী করিতে হয়, তাহাই লিখিতেছি। বেণের দোকানে জগ্‌জগা নামক এক প্রকার বিলাতী নানাবর্ণের রাংতার মত পাত পাওয়া যায়; ঐ পাত হইতে ঐ সকল টীপ তৈয়ারী হয়। একটী লোহার ছোট ঠোক্‌না (যাহাকে গোল চাকৃতি কাটা পঞ্চ্ বলে) দ্বারা ঠুকিয়া কাটিলে খুব শীঘ্র গোল টীপ কাটিয়া বাহির হইবে। যদি তারা, হরতন, চিঁড়েতন, ফুলের সাইজ প্রভৃতি তৈয়ারী করিবার আবশ্যক হয়, তবে ঐ সাইজের টোক্‌না তৈয়ারী করাইয়া লইলে কার্য্য চলিবে।

১৪। সেলাইএর কাজ।—একটী হাতে চালান সেলাইএর কল ২৫৲ ৩০৲ টাকা হইলেই পাওয়া যায়। ঐ সেলাইএর কল কিনিলে ছোট ছোট অনেক রকম কাজ ঘরে বসিয়া তৈয়ারী হইতে পারে। বালিসের খোল, ওয়াড়, রুমাল, ছেলেদের ছোট ছোট জামা, ঝালর দেওয়া বালিসের ওয়াড় প্রভৃতি নানা রকম জিনিস তৈয়ারী হইতে পারে। যাঁহাদের একটু সামর্থ আছে, তাঁহারা এই প্রকার কল অনায়াসে কিনিতে পারেন। বাজারে একপ্রকার ৩৷৷০ টাকায় কল পাওয়া যায়; তাহার দ্বারা ভাল কার্য্য চলে না। খারাপ জিনিস কদাচ কিনিবেন না।

১৫। Blotting pad তৈয়ারী।—এই জিনিসটী বেশ বিক্রয় হইতে পারে। একটী নমুনা পাইলে স্ত্রীলোকেরা অনায়াসে তৈয়ারী করিতে পারেন। স্কুলের ছেলেরা খুব পছন্দ করিবে। এখনও পর্য্যন্ত এই জিনিসটি বাজারে তত চলন হয় নাই। কেহ যদি এই কার্য্যে হাত দেন—তবে এক ঝোঁক খুব বিক্রয় হয়। পুরাতন পিজ বোড্ কিনিয়া ছোট বড় দুই তিন রকমের সাইজ মত কাটিয়া লইতে হয়, তাহার পর মধ্যে ২।৩ খানি ব্লটিং কাগজ দিয়া ধারটি লাল বা কাল কাপড়ে মোড়াই করিলে দেখিতে বেশ সুন্দর হইবে। যাঁহারা সামান্য বেতনে চাকরি করেন, তাঁহারা ফুরসত মত বাটীতে এই কার্য্য করিতে পারেন, এবং ষ্টেশনারি দোকানে দোকানে রাখিয়া দিলে বেশ বিক্রয় হইতে পারে। এমন ছোট ছোট ফন্দি থাকিতে বাবুরা ব্যবসা খুঁজিয়া পান না কেন—বুঝিতে পারি না।

১৬। জালবোনা সূতা তৈয়ারী করা।—মাছ ধরিবার জন্য যে সূতা আবশ্যক হয়, তাহা শোনের সূতার দ্বারা তৈয়ারী হইয়া

থাকে। শোনকে বেশ করিয়া আঁচড়াইয়া মিহি করিয়া টেকোতে পাক দিয়া ছোট ছোট বাণ্ডিল করিতে হয়; উহা ৵১০ হইতে ৴০ দামে খুব আদরের সহিত বিক্রয় হইয়া থাকে।

প্রথম ভাগ সমাপ্ত।

পাঠকগণের প্রতি নিবেদন।

ব্যবসার কুটতত্ত্ব প্রথম ভাগ প্রকাশিত হইল। ক্রমে দ্বিতীয় ভাগ প্রকাশ করিবার ইচ্ছা আছে। যাঁহারা দ্বিতীয় ভাগ লইতে ইচ্ছা করেন, তাঁহারা অগ্রে আমাকে জানাইয়া রাখিলে, নাম ধাম রেজেষ্টারী করিয়া রাখিব। পুস্তক প্রকাশিত হইলে ভিঃ পিঃ যোগে পাঠাইব।

মহাজন-সখা।

শ্রীসন্তোষনাথ শেঠ,

মোঃ লক্ষীসরাই হইতে লিখিত

ব্যবসায় শিখিবার চূড়ান্ত পুস্তক।

এতদিনে বাঙ্গালী ব্যবসায়ীদিগের একটী মহৎ অভাব পূরণ হইল। আজ পর্য্যন্ত এরূপ ধরণের পুস্তক বাহির হয় নাই। ব্যবসা করিতে হইলে যে যে বিষয় শিখিবার ও বুঝিবার দরকার, তাহা এই পুস্তকে হইতে জানিতে পারিবেন। ব্যবসায়ের কুটতত্ত্ব বা ঘাঁত কেহ প্রাণ খুলিয়া বলে না বা শিক্ষা দেয় না। আমরা সেই সকল বিষয় ইহাতে খুলিয়া লিখিলাম। অনেকের চক্ষুশূল হইবে; হয় হউক—তাহাতে ক্ষতি নাই,—আমরা ব্যবসাকার্য্যে লিপ্ত থাকিয়া যে সকল অভিজ্ঞতা লাভ করিয়াছি—তাহাই এই পুস্তকে অকপটচিত্তে লিখিয়াছি। নূতন ও পুরাতন ব্যবসায়ীদের এই গ্রন্থ পঞ্জিকার ন্যায় এক একখানি রাখা উচিত। যাঁহারা মূলধন অভাবে চাকরি করিতেছেন,—তাঁহাদের এই পুস্তকখানি খরিদ করা খুব কর্ত্তব্য। ইহাতে এমন অনেক বিষয় লেখা আছে যাহাতে সামান্য মূলধনে ৩০ দিনে ৩০৲ ত্রিশ টাকা রোজকার হইবে। পুস্তকের কাগজ ও ছাপা ভাল এবং সরল মহাজনী চলিত ভাষায় লিখিত—ইহাতে কোন দুরূহ কথা নাই। যাঁহারা সামান্য লেখা পড়া জানেন, তাঁহারাও সহজে বুঝিতে পারিবেন। ইহাতে পরপৃষ্ঠালিখিত বিষয়গুলি আছে :—

প্রথম বিভাগ—(১) ব্যবসার কয়েকটী জ্ঞাতব্য বিষয়। (২) দোকানদারী ও মালিকের কর্ত্তব্য বিষয়। (৩) খরিদদারের প্রতি কিরূপ ব্যবহার করিতে হয়। (৪) মহাজনের প্রতি কিরূপ ব্যবহার করিতে হয়। (৫) বাজারে ক্রেডিট কিরূপে রাখিতে হয়। (৬) হুণ্ডী কি? (৭) দোকানের মালিকের প্রত্যহ-কর্ত্তব্য কর্ম্ম। (৮) গোমস্তাদের কর্ত্তব্য কর্ম্ম।

দ্বিতীয় বিভাগ—ব্যবসায়ের প্রকারভেদ, যথা:—(১) মুদিখানা দোকান। (২) গোলদারী দোকান। (৩) বাঁদী কারবার। (৪) আড়তদারী কারবার। (৫) পাইকারী ও চালানী কাজ। (৬) রোকড়ের কাজ ও সুদি কাজ। (৭) আউতি সওদার কাজ। (৮) দালালী কার্য্য। (৯) শিল্পকার্য্য ও কলকারখানা। (১০) পেটেন্ট জিনিসের কার্য্য। (১১) কৃষিকার্য্য। (১২) পানের ব্যবসা। (১৩) লোহার দোকান। (১৪) মণিহারী দোকান।

তৃতীয় বিভাগ—রেলওয়ে বিভাগ। (১) রেলের মালের বিবরণ। (২) কতকগুলি নিয়মাবলী। (৩) রেলের ভাড়া—কোন্ মাল কি ক্লাসে যায়। (৫) Special class goods (৬) মাইল-এজ রেট। (৭) পূরা গাড়ীর রেট।

চতুর্থ বিভাগ—জিনিসের বিবরণ। (১) কাটরা মালের বিবরণ; (২) ঘৃত, তৈল, গুড়, চিনি প্রভৃতি; (৩) মসলা জিনিসের বিবরণ; (৪) পিতল কাঁসার জিনিসের বিবরণ; (৫) পশমী জিনিসের বিবরণ; (৬) সুগন্ধি জিনিসের বিবরণ; (৭) সর্ব্বরকম জিনিসের মোটামুটী বিবরণ।

পঞ্চম বিভাগ—মোকামের বিবরণ অর্থাৎ হাওড়া হইতে ইষ্ট ইণ্ডিয়া রেলওয়ের কাল্‌কা পর্য্যন্ত; বেঙ্গল নাগপুর রেলের মেদিনীপুর, মানভূম, সিংভূম ও বাঁকুড়া; বি, এন, ডবলিউ রেলের

দ্বারভাঙ্গা, সমস্তিপুর, ও গণ্ডা ; এবং ই, বি, এস, রেলের শিয়ালদহ হইতে গোয়ালন্দ পর্য্যন্ত, প্রত্যেক বড় বড় বাজারের বিবরণ, কোন্ পথ দিয়া কি করিয়া যাইতে হয়, ভাড়া কত, কত মাইল, কত সীক্কার ওজন, কোন্ মালের আমদানী হয়, কিসে মাল চালানের সুবিধা হয়, নওয়ালী কখন, কেমন জিনিস হয়, কোন্ কোন্ মালের নাম ডাক আছে ও আড়তদারদিগের নাম ও ঠিকানা প্রভৃতি।

আমরা প্রত্যেক বঙ্গবাসীকে একখানি "মহাজন-সখা" খরিদ করিতে অনুরোধ করি। অদ্যই পত্র লিখুন ; নচেৎ পুস্তকের কাট্‌তি যেরূপ, তাহাতে ফুরাইয়া যাইবার সম্ভাবনা। মূল্য ১৲ এক টাকা।